



**TERMINOS DE REFERENCIA (TDR)  
LICITACIÓN**

**CONSULTORÍA EJECUCIÓN**

**“MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DE EMPRESAS PROVEEDORAS  
PARA ENFRENTAR DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS EN LA  
INDUSTRIA MINERA”, ETAPA DE DESARROLLO AÑO 1**

**CÓDIGO 23REDPRO-253381**

**RED PROVEEDORES (PDP)**

**REGIÓN DE COQUIMBO**

**Enero 2024**



## 1. DESCRIPCIÓN DE PROYECTO

El proyecto se centra en la mejora competitiva de los proveedores locales, logrando cumplir con las bases mínimas transversales para lograr nuevas oportunidades de negocio en la industria regional, trabajando en los aspectos de gestión, productividad, sustentabilidad y/o innovación.

Además, al mejorar las competencias les permitirá también capturar otros mercados como el sector público, por medio de licitaciones u otro sector privado atractivo para la empresa proveedora.

Para el trabajo del primer año, se diagnosticaron 13 empresas, de las cuales se seleccionaron un total de 11 empresas, sus características comunes: poseen un cliente, falta de un plan de comercialización, falta de conocimiento en licitaciones, algunos no cuentan con conocimiento respecto a los portales para postulación, no poseen un plan en materia de sustentabilidad, falta una evaluación de los procesos, el 25% de ellas no han incorporado innovaciones, falta de conocimiento en evaluación de negocios determinando su viabilidad y márgenes, bajos resultados en ruedas de negocio, por falta de mejora de presentación, imagen y conocimiento de los requerimientos de la industria regional.

De acuerdo, a todos los antecedentes expuestos se plantea un plan de trabajo que permita:

1. Fortalecer a las empresas proveedoras en sus capacidades de gestión, nuevas habilidades y competencias técnicas para cumplir con un nivel estándar y acorde a las exigencias de la industria minera u otros mercados.
2. Preparar a las empresas para abordar procesos licitatorios y negociación directa, con el fin de acceder a nuevos acuerdos comerciales en el sector de la industria minera u otros mercados.
3. Promover en los participantes modelo de negocios sostenibles y/o innovadores acorde a los desafíos de la industria minera u otros mercados.

Logrando así entregar conocimientos de gestión interna, evaluación de presupuesto, mejora de procesos, apoyo en los procesos de licitación y acreditación a compañías mineras.

Mejora de la comercialización por medio confección o re formulación de planes de negocio, incorporando talleres de negociación y ruedas de negocio que permitan visibilizarse, otorgando la oportunidad de generar nuevos clientes ya sea de la industria regional de la minería como de otros mercados potenciales.

También se incorpora el triple impacto, considerando actividad "Asesoría en Prevención de Riesgos de salud y medio ambiente"; con el objetivo de establecer un plan de prevención que permita la eliminación, minimización y adecuado tratamiento de estos riesgos, introduciendo el factor medioambiental en la gestión cotidiana de la misma, permitiendo alcanzar soluciones medioambientales y formas de gestión en las empresas en esta materia.

Por otro lado, también se considera establecer un plan de acción en los aspectos social y económico, incorporando el trabajo anterior; estandarizando un modelo que les permita implementar en la localidad y cliente a prestar el servicio, formando parte del valor agregado de su postulación y haciéndose cargo del triple impacto donde vayan a operar.



También, dentro del plan de trabajo se considera incorporar mentorías para transformación digital y les permita innovar, de acuerdo a las características y tamaño de las empresas; por esto entendiendo que deben tener ciertos procesos o desarrollo, de acuerdo al nivel de las empresas, se recomienda al menos dos de ellas que se encuentren en un nivel adecuado de intervenir.

Por otro lado, una de las actividades que se incorpora es la Mesa de Trabajo con compañías mineras de la Región de Coquimbo, esta marcará un hito en la iniciativa, ya que será la oportunidad de unir esfuerzos del sector a nivel regional para identificar las barreras de entradas de nuevos proveedores, definir algunos documentos estándar o similares de estas compañías, logrando unificar criterios para la postulación de los proveedores a instancias de licitación otorgando oportunidades para el desarrollo de la economía regional.

Se espera la participación de Minera Los Pelambres, Compañía San Gerónimo, CMP, PUCOBRE y TECK.

## **2. OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

Mejorar competitivamente a las empresas proveedoras locales en los aspectos de gestión, productividad, sustentabilidad y/o innovación, con el fin de ser más eficientes en los procesos productivos de exploración y explotación de las concesiones mineras localizadas en la Región de Coquimbo, permitiendo el acceso a nuevos clientes de la industria minera u otros mercados potenciales.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

1. Fortalecer a las empresas proveedoras en sus capacidades de gestión, nuevas habilidades y competencias técnicas para cumplir con un nivel estándar y acorde a las exigencias de la industria minera u otros mercados.
2. Preparar a las empresas para abordar procesos licitatorios y negociación directa, con el fin de acceder a nuevos acuerdos comerciales en el sector de la industria minera u otros mercados.
3. Promover en los participantes modelo de negocios sostenibles y/o innovadores acorde a los desafíos de la industria minera u otros mercados.

### **LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO**

Provincia de Elqui, R. de Coquimbo.



### **3. PROPONENTES/ENTIDAD EXPERTA**

Los proponentes, en adelante, Entidad Experta, podrán ser personas naturales o jurídicas, empresas de servicios de asesorías y/o instituciones que cuenten con profesionales con experiencia, conocimientos y redes de contacto en las temáticas a abordar en trabajos de asesorías técnicas y comerciales, con experiencia en el rubro.

Los proponentes deberán contar con personal calificado y con experiencia en las distintas actividades del programa. Además, deberán contar con equipos e infraestructura necesaria para garantizar la calidad y certeza en los resultados y/o demostrar conocimiento.

### **4. PLAN DE TRABAJO**

| N° | NOMBRE ACTIVIDAD  | DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD (*)  | COSTO \$    |
|----|---|--|-------------|
| A1 | <p>Asesoría en determinación de costos, presupuesto e inversión (Obj 1)</p> <p>Todas las empresas</p> | <p>Objetivo: Entregar herramientas contables para la determinación de costos y presupuesto.<br/>                     Metodología: La actividad considera 1 taller grupal de al menos media jornada, en donde se expondrán los siguientes temas:<br/>                     -Control de Costos.<br/>                     -Elaboración Flujo de Caja.<br/>                     -Punto de Equilibrio.<br/>                     -Entre otros puntos relevantes que sean de interés para el grupo.<br/>                     Deberá ser de carácter teórico y práctico con ejercicios grupales para la comprensión de los temas. Además, se deberán entregar formatos de planilla que puedan adaptar a la empresa.<br/>                     Luego, del taller se realizarán sesiones individuales, las que se debe considerar al menos 4 sesiones de un mínimo de 2 horas, donde se deberá realizar lo siguiente:<br/>                     -Adaptación de planillas de costos de acuerdo al negocio.<br/>                     -Elaboración de punto de equilibrio.<br/>                     -Elaboración de presupuesto para una propuesta de licitación o cotización ya sea ficticia o real, que les permita identificar Costos, Precio y Márgenes; definiendo si es viable o no ejecutar el negocio.<br/>                     El presupuesto considera HH, Traslados, Material de Apoyo, Cofee, salón, entre otros.<br/>                     Se sugiere la participación de dueño de la empresa, representante legal y/o profesional competente en el área.</p> <p>Medios de verificación;<br/>                     -Fotografías.<br/>                     -Lista de Asistencia.<br/>                     -Material de Apoyo.<br/>                     -Actas sesiones individuales<br/>                     -Fotografías<br/>                     -Material de Apoyo utilizado.<br/>                     -Planillas personalizadas por negocio</p> <p>Modalidad de realización: Presencial.</p> | \$4.452.000 |
| A2 | Asesoría para el diseño de Implementación de Procesos   | <p>Objetivo: Apoyar a las empresas para operar con mayor eficiencia y calidad hacia sus clientes.</p>  | \$5.616.000 |

|           |  |  |                    |
|-----------|--|--|--------------------|
|           | <p>(Obj 1 y 3)</p> <p>Todas las empresas</p>   | <p>Metodología: La actividad considera 1 taller grupal de al menos media jornada, en donde se expondrán los siguientes temas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Mapeo de procesos</li> <li>-Elaboración de Flujogramas.</li> <li>-Procedimientos</li> <li>-Fichas de caracterización, entre otros.</li> </ul> <p>Luego, del taller se realizarán sesiones individuales, las que se debe considerar al menos 3 sesiones de 3 horas, donde se deberá realizar lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Diseño e implementación de los procesos necesarios para la gestión exitosa de cada una de las empresas, los cuales consideran:             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Control de gestión</li> <li>• Adquisiciones, Logística y Bodega.</li> <li>• Procesos financieros</li> <li>• Gestión de Clientes.</li> <li>• Estudio y seguimiento de propuestas</li> <li>• Licitaciones.</li> </ul> </li> </ul> <p>El presupuesto considera HH, Traslados, Material de Apoyo, Cofee, salón, entre otros.</p> <p>Se sugiere la participación de dueño de la empresa, representante legal y/o profesional competente en el área.</p> <p>Medios de verificación;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Fotografías.</li> <li>-Lista de Asistencia.</li> <li>-Material de Apoyo.</li> <li>-Actas sesiones individuales</li> <li>-Fotografías</li> <li>-Material de Apoyo utilizado.</li> <li>-Documento por empresa con Diseño e implementación de procesos.</li> </ul> <p>Modalidad de realización: mixta (Taller grupal de forma Presencial y el resto de las gestiones de forma online)</p> |                    |
| <p>A3</p> | <p>Asesoría en Prevención de Riesgos de salud y medio ambiente (Obj 1 y 3)</p> <p>Empresas Participantes 10 de</p> | <p>Objetivo: Identificar los riesgos a cada una de las actividades de las empresas.</p> <p>Metodología: La actividad considera sesiones individuales con un profesional del área, 5 sesiones de trabajo por 2 horas aproximadamente en terreno y 6 horas de gabinete con el fin de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Levantar información en terreno para la elaboración de;</li> <li>Diseño y elaboración de plan de emergencia; Diseño y/o</li> </ul>   | <p>\$4.630.000</p> |

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
|  | <p>11, se exceptúa la empresa FERMAR</p> | <p>actualización del reglamento interno, el cual debe actualizar por requerimiento de seguridad.</p> <p>-Se deberá incorporar un mapa de riesgo medioambiental, en donde:</p> <p>-Se deben identificar los riesgos para el medio ambiente que existen en un determinado centro de trabajo. Tanto en cada una de las actividades que se realizan (materias primas, recursos hídricos, almacenamiento, producción, embalajes, tratamiento de residuos, existencia de vertidos, emisiones, etc.), como en cada puesto de trabajo concreto existente, derivados tanto de las funciones a realizar como de la forma en que éstas se realizan. Esta se podrá hacer con la información de la actividad "Implementación de procesos".</p> <p>-Se deberá evaluar la gravedad de los riesgos en cada ámbito para poder determinar su importancia en función de las circunstancias de la actividad (riesgo habitual, sólo en caso de accidente, etc.).</p> <p>-Establecer un Plan de Prevención que permita la eliminación, minimización y adecuado tratamiento de estos riesgos en el seno de la empresa introduciendo el factor medioambiental en la gestión cotidiana de la misma, permitiendo alcanzar soluciones medioambientales y formas de gestión en las empresas en esta materia.</p> <p>-Orientar bajo qué normas se puedan certificar y apoyar en la búsqueda de entidad que apoyen económicamente el proceso de implementación y su posterior certificación.</p> <p>El presupuesto considera HH, Traslados, Material de Apoyo, Cofee, salón, entre otros.</p> <p>Se sugiere la participación de dueño de la empresa, representante legal y/o profesional competente en el área.</p> <p>Medios de verificación;</p> <p>Actas sesiones individuales.</p> <p>-Plan de Emergencia por empresa</p> <p>-Diseño y/o actualización de Reglamento Interno por empresa.</p> <p>-Mapa de Riesgo</p> <p>-Informe con la recomendación a cada empresa, que contenga la entidad recomendada y su postulación si corresponde.</p> |  |
|--|--|--|--|

|    |   |  |             |
|----|---|--|-------------|
|    |   | Modalidad de realización: mixta (Taller grupal de forma Presencial y el resto de las gestiones de forma online)  |             |
| A4 | Mesas de trabajo con compañías mineras de la Región de Coquimbo (Obj 2) | <p>Objetivo: Identificar los requerimientos exigidos por parte de las compañías mineras, permitiendo unificar criterios para facilitar la postulación de los proveedores a instancias de postulación.</p> <p>Metodología: Mesas de Trabajo de al menos 2 a 3 compañías mineras, incluyendo la empresa mandante, con el fin de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Determinar los requerimientos de las compañías.</li> <li>-Identificar las barreras de entradas actuales de nuevos proveedores.</li> <li>-Identificar las nomenclaturas para hacer cruce de información definiendo algunos documentos estándar o similares dentro de estas compañías, información que será sociabilizada posteriormente con los proveedores y que permitirá disminuir las barreras de entradas de los proveedores locales.</li> </ul> <p>Se llevarán al menos 3 sesiones al año.</p> <p>Previamente a la mesa de trabajo, la consultora, deberá levantar con cada una de las compañías los requisitos para un proceso de licitación y posteriormente exponer cada uno de los requerimientos, tema que servirá de discusión para la primera mesa y deberá elaborar la metodología para las siguientes sesiones, dando como resultado insumos para los proveedores y a la vez información de las complejidades actuales para cumplir con los requisitos exigidos y de qué manera otorgar oportunidades para el desarrollo de la economía regional.</p> <p>Se sugiere la participación de gestor de proveedores locales y/o algún otro profesional relacionado a algún proceso.</p> <p>El presupuesto considera coordinación de los talleres y servicio de banquetería (Coffee break y/o almuerzo)</p> <p>Medios de verificación;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Registro Fotográficos.</li> <li>-Listas de Asistencia</li> <li>-informe por sesión con los principales resultados.</li> <li>-Lista de chequeo por compañía minera de documentación para postular a procesos de licitación y acreditación.</li> </ul> <p>Modalidad de realización: mixta (Presencial y online)</p> | \$2.850.000 |

|           |  |  |                    |
|-----------|--|--|--------------------|
| <p>A5</p> | <p>Implementación documental para procesos de licitación de sector minero y/o mercado público.<br/>(Obj 2)<br/>Todas las empresas</p>      | <p>Objetivo: Entregar herramientas para un proceso licitatorio.<br/>Metodología: Se realizará un taller grupal para instruir sobre documentos transversales tales como documentos legales, informes técnicos, guías de requerimiento, bases de postulación, anexos, entre otros. Documentación base que deben contar para iniciar una postulación.<br/>También, se entregará conocimientos de las páginas a las cuales pueden acceder para buscar potenciales licitaciones de interés de las diferentes compañías mineras y del sector público.<br/>Además, se realizarán asesorías individuales que permita la implementación para enfrentar procesos licitatorios para el sector de la industria minera y sector público, entregando conocimiento a las empresas para llevar a cabo una correcta postulación.<br/>Se deberá realizar al menos 4 visitas a cada empresa de 2 horas.<br/>Se sugiere la participación de dueño de la empresa, representante legal y/o profesional competente en el área.<br/>El presupuesto considera coordinación de los talleres, HH Profesional, Cofee break, material de apoyo.</p> <p>Medios de verificación;<br/>-Registro Fotográficos.<br/>-Listas de Asistencia<br/>-Manual que contenga instructivo para un proceso licitatorio privado y/o público.</p> <p>Modalidad de realización: mixta (Taller grupal de forma Presencial y el resto de las gestiones de forma online)</p> | <p>\$3.342.000</p> |
| <p>A6</p> | <p>Implementación documental para procesos de acreditación y plataformas de otras compañías mineras<br/>(Obj 2)<br/>Todas las empresas</p> | <p>Objetivo: Entregar conocimiento respecto al proceso de acreditación.<br/>Metodología: En colaboración con la mandante se deberá realizar un taller de una jornada de carácter informativo respecto a los requerimientos que deben cumplir para poder operar dentro y fuera de faena.<br/>Además, la consultora a cargo deberá recopilar información de los procesos de acreditación de otras compañías de la Región de Coquimbo y exponer a los participantes.<br/>Se sugiere la participación de dueño de la empresa, representante legal y/o profesional competente en el área.</p>   | <p>\$1.782.000</p> |

|    |  |   |             |
|----|--|---|-------------|
|    |  | <p>El presupuesto considera horas de coordinación y gabinete, material de apoyo y servicio de banquetería (Cofee break y/o almuerzo)</p> <p>Medios de verificación;<br/>         -Actas de asistencia<br/>         -Registros fotográficos<br/>         -Documento digital y/o físico con los requerimientos de acreditación y formatos de los documentos.</p> <p>Modalidad de realización: mixta (Taller grupal de forma Presencial y el resto de las gestiones de forma online)</p>   |             |
| A7 | <p>Taller de Negociación (Obj 2)<br/>         Todas las empresas</p> | <p>Objetivo: Entregar habilidades de negociación a los participantes.<br/>         Metodología: Se realizarán 2 Talleres Grupales de 5 horas cada uno, o 3 talleres de 3 horas cada uno. Dentro de los objetivos se debe considerar:<br/>         -Mejorar la negociación intuitiva.<br/>         -Incorporar dichos conocimientos a las pautas de comportamiento habitual.<br/>         -Desarrollar y potenciar las habilidades para negociar y resolver conflictos.<br/>         El desarrollo debe ser por medio de una activa participación de parte de las empresas, a través de exposiciones dialógicas, dinámicas grupales y ejercicios de negociación, análisis de casos, utilización de técnicas cognitivo-conductuales.<br/>         Además, se deberá apoyar a cada una de las empresas en la realización de una presentación en power point u otro medio digital e incluir un discurso para una rueda de negocios.<br/>         Se sugiere la participación de dueño de la empresa, representante legal y/o profesional competente en el área.<br/>         El presupuesto considera Cofee Break, entrega de material de apoyo, arriendo de salón por cada taller impartido.</p> <p>Medios de verificación:<br/>         -Actas de asistencia<br/>         -Registros fotográficos<br/>         -Informe por cada taller impartido.<br/>         -Presentación por empresa y video de 5 minutos por empresa.</p> | \$2.292.000 |

|    |   |   |             |
|----|---|---|-------------|
|    |   | Modalidad de realización: Presencial  |             |
| A8 | Plan de negocios<br>(Obj 2)<br>Todas las empresas                 | <p>Objetivo: Definir la estrategia de la empresa para lograr los objetivos a corto, mediano y largo plazo.</p> <p>Metodología: De acuerdo al diagnóstico realizado se determinó la falta de un plan comercial escrito y falta de plan de marketing. Es por esto, que se incorpora la actividad de plan de negocios, para establecer el detalle del negocio.</p> <p>La actividad se realizará de manera individual, se considera 4 sesiones de 4 horas, para levantar información y realizar sugerencias y mejora. Y posteriormente horas de gabinete.</p> <p>El profesional a cargo deberá incorporar los siguientes elementos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Resumen ejecutivo</li> <li>-Descripción de la empresa</li> <li>-Lineamientos Estratégicos (Misión, Visión, Valores)</li> <li>-Análisis FODA</li> <li>-Modelo CANVAS</li> <li>-Plan de Marketing y ventas</li> <li>-Plan Estratégico.</li> <li>-Anexos si corresponde.</li> </ul> <p>Se sugiere la participación de dueño de la empresa, representante legal y/o profesional competente en el área.</p> <p>El presupuesto considera HH Profesional y traslados.</p> <p>Medios de verificación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Actas de sesiones</li> <li>-Plan de negocios.</li> </ul> <p>Modalidad de realización: mixta (Presencial y online)</p> | \$7.320.000 |
| A9 | Desarrollo de Imagen Corporativa<br>(Obj 2)<br>Todas las empresas | <p>Objetivo: Desarrollo o mejora de imagen corporativa.</p> <p>Metodología: Se realizarán al menos 3 sesiones de 1 hora por empresa.</p> <p>Se realizará una asesoría para la definición del logotipo, isotipo, aplicaciones en carta y presentación comercial de las empresas participantes.</p> <p>La actividad contempla la creación de la imagen, considerando al menos 3 propuestas, las que una vez definida la imagen se deberá entregar en 3 versiones (original, fondo oscuro y fondos claros) y manual de marca gráficas. Serán realizadas por un diseñador gráfico o una consultora con experiencia.</p>   | \$2.934.000 |

|     |  |   |             |
|-----|--|---|-------------|
|     |  | <p>Se sugiere la participación de dueño de la empresa, representante legal y/o profesional competente en el área.</p> <p>El presupuesto considera HH Profesional y traslados.</p> <p>Medios de verificación;<br/>-Actas de sesiones<br/>-Registro de 3 propuestas por empresa.<br/>-Manual de Marca.</p> <p>Modalidad de realización: mixta (Presencial y online).</p>  |             |
| A10 | <p>Ruedas de Negocio (Obj 2)<br/>Todas las empresas</p>                            | <p>Objetivo: Vincular a las empresas con potenciales clientes</p> <p>Metodología: Realizar una jornada de presentación de empresas a potenciales compañías y mineras y otros mercados potenciales para las empresas proveedoras. La consultora deberá organizar la jornada y/o podrá vincularse con alguna institución para así aumentar a los potenciales clientes, además deberá seleccionar los proveedores y clientes del interés de cada una. Deberá apoyar con las presentaciones y speech.</p> <p>Se sugiere la participación de dueño de la empresa, representante legal y/o profesional competente en el área.</p> <p>El presupuesto considera HH de coordinación de los talleres y servicio de banquetería (Cofee break y/o almuerzo)</p> <p>Medios de verificación:<br/><br/>-Lista de Asistencia.<br/>-Fotografías.</p> <p>Modalidad de realización: Presencial</p> | \$2.432.000 |
|     | <p>Desarrollo Plan de Acción en Sustentabilidad (Obj 3)<br/>Todas las empresas</p> | <p>Objetivo: Establecer un plan de acción en torno a los ejes social, económico y ambiental, estandarizando un modelo que les permita implementar y presentar en la comunidad a prestar el servicio.</p> <p>Metodología: Se realizará un taller grupal para instruir a las empresas en cuanto a gestiones en torno a lo social, económico y ambiental para que puedan implementar en cada una de las empresas y considerarlo al momento</p>   | \$4.830.000 |

|  |   |  |                    |
|--|---|--|--------------------|
|  |   | <p>de presentar su propuesta a potenciales o actuales clientes.</p> <p>Considerando que, en aspectos medioambientales, se vincula con la actividad de “Asesoría en Prevención de Riesgos de salud y medio ambiental”</p> <p>Se realizarán 3 sesiones individuales de al menos 2 horas para orientar y definir el plan propuesto, el que al menos deberá contener:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Gestión comunitaria</li> <li>-Fomento empleabilidad local</li> <li>-Fortalecimiento de las competencias</li> <li>-Gestión ambiental</li> </ul> <p>Se sugiere la participación de dueño de la empresa, representante legal y/o profesional competente en el área.</p> <p>El presupuesto considera HH de coordinación de taller, sesiones individuales y servicio de banquetería (Cofee break y/o almuerzo</p> <p>Medios de verificación;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Lista de Asistencia.</li> <li>-Fotografías</li> <li>-Actas de Sesiones</li> <li>-Plan de Acción por empresa.</li> </ul> <p>Modalidad de realización: Presencial.</p> |                    |
|  | <p>Acompañamiento mentoría transformación digital (Obj 3)<br/>Al menos dos empresas preliminarmente Agua de la Montaña y/o Fermar y/o Víctor Sandoval</p> | <p>Objetivo: Formación y acompañamiento para que adopte tecnologías.</p> <p>Metodología: Se deberá seleccionar al menos 2 empresas, las que deben tener interés de la incorporación de tecnologías y digitalización para la mejora de los procesos.</p> <p>La actividad contempla asesorías individuales de al menos 3 a 4 meses, donde se realiza:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-1 Diagnóstico</li> <li>-Formación</li> <li>-Digitalización</li> <li>-Automatización</li> </ul> <p>Consta de Mentoría experta de Transformación digital (2 sesiones); Diagnóstico de Madurez Digital; Workshop de talleres para desarrollar análisis del negocio y mapa de digitalización con su estrategia de innovación, analizando los procesos críticos que se deben o pueden automatizar para ser más productivos.</p>   | <p>\$6.000.000</p> |

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
|  |  | <p>Una vez definida la estrategia, se entrega un book de empresas digitales expertas para que de manera voluntaria pueda tomar el producto y/o servicio para mejorar su proceso.</p> <p>Se sugiere la participación de dueño de la empresa, representante legal y/o profesional competente en el área.</p> <p>El presupuesto considera HH de mentores especializados y sesiones individuales.</p> <p>Medios de verificación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Lista de Asistencia.</li> <li>-Fotografías</li> <li>-Informe con definición de la mejora y cotización de la mejora a incorporar.</li> </ul> <p>Modalidad de realización: mixta (algunas actividades de forma Presencial y otras online)</p>   |  |
|  | <p>Entregar herramientas para el apalancamiento de recursos (Obj 3)<br/>Todas las empresas</p> | <p>Objetivo: Apoyar a las empresas a la búsqueda de financiamiento para el desarrollo de sus negocios.</p> <p>Metodología: Se realizará un taller grupal para informar respecto a los fondos públicos y/o privados disponibles para mejorar sus negocios y acceder a fuentes de financiamiento que permitan incorporar inversión y/o actividades de gestión.</p> <p>De acuerdo a las dos actividades de sustentabilidad e innovación, se pueden generar nuevas necesidades de fuentes de financiamiento para incorporar cada uno de estos aspectos, es por eso que se justifica para que logren concretar las acciones propuestas.</p> <p>En caso de existir fondos existentes, se deberá postular al menos 2 iniciativas por parte de la consultora.</p> <p>Se sugiere la participación de dueño de la empresa, representante legal y/o profesional competente en el área.</p> <p>El presupuesto considera HH de profesionales, salón y Cofee break</p> <p>Medios de verificación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Lista de Asistencia.</li> <li>-Fotografías</li> <li>-Las 2 postulaciones generadas.</li> </ul> |  |



|       |                     |  |              |
|-------|---------------------|--|--------------|
|       |                     | Modalidad de realización: mixta (Taller grupal de forma Presencial y el resto de las gestiones de forma online)  |              |
|       | Actividad de Cierre | Objetivo: Entregar los resultados<br>Actividad de cierre del programa, para entregar los resultados del año; se deberá coordinar con AOI, Corfo y Empresa Mandante.<br>El presupuesto considera Difusión, HH de coordinación, Coffe break, salón, entre otros gastos necesarios para la actividad.<br><br>Medios de verificación;<br><br>-Lista de Asistencia.<br>-Fotografías<br>-Informe de resultados<br><br>Modalidad de realización: Presencial | \$520.000    |
| Total |                     |  | \$50.000.000 |

## 5. PRESUPUESTO Y APORTES

El Acuerdo adoptado por el Comité de Asignación Zonal de Fondos – CAZ Norte, en Sesión Extraordinaria N° 29, de 23 de noviembre de 2023, que aprobó el proyecto REDES denominado “Mejoramiento de la competitividad de empresas proveedoras para enfrentar desafíos y oportunidades de negocios en la industria minera”, código 23REDPRO-253381, Etapa de Desarrollo año 1, y asignó recursos al AOI Asociación de Exportadores de Frutas de Chile A.G. puesto en ejecución mediante Resolución Electrónica Exenta N°209, de 2023, de esta Dirección Regional

El monto total del programa es de **\$50.000.000 con impuestos incluidos**, monto aprobado por la Dirección Regional, en donde Corfo financia el 56% y la empresa mandante “Teck CDA” financia el 44% restante del presupuesto total.

La modalidad de pago será contra rendición mensual.

En caso de considerar la transferencia total de los recursos se deberá emitir una póliza de garantía a cargo del beneficiario o del postulante.

Para una correcta ejecución y seguimiento de actividades del proyecto, a fin de poder cumplir con los resultados propuestos en el plan de ejecución del programa, ASOEX, agente operador de Corfo, será el encargado de la evaluación, administración y supervisión técnica- financiera del proyecto.



| N° | Actividad   | Valor Total         | Aporte Corfo        | Aporte Empresa      |
|----|---|---------------------|---------------------|---------------------|
| 1  | Asesoría en determinación de costos, presupuesto e inversión                                      | \$4.452.000         | \$2.226.000         | \$2.226.000         |
| 2  | Asesoría para el diseño de Implementación de Procesos.  | \$5.616.000         | \$2.808.000         | \$2.808.000         |
| 3  | Asesoría en Prevención de Riesgos de salud y medio ambiente                                       | \$4.630.000         | \$2.315.000         | \$2.315.000         |
| 4  | Mesas de trabajo con compañías mineras de la Región de Coquimbo                                   | \$2.850.000         | \$2.850.000         | \$0                 |
| 5  | Implementación documental para procesos de licitación de sector minero y/o mercado público.       | \$3.342.000         | \$1.671.000         | \$1.671.000         |
| 6  | Implementación documental para procesos de acreditación y plataformas de otras compañías mineras. | \$1.782.000         | \$1.782.000         | \$0                 |
| 7  | Taller de Negociación   | \$2.292.000         | \$1.146.000         | \$1.146.000         |
|    | Estrategia Comercial para el modelo de negocios   |                     |                     |                     |
| 9  | Desarrollo de Imagen corporativa  | \$2.934.000         | \$1.467.000         | \$1.467.000         |
| 10 | Ruedas de Negocio   | \$2.432.000         | \$1.216.000         | \$1.216.000         |
| 11 | Desarrollo Plan de Acción en Sustentabilidad  | \$4.830.000         | \$3.783.000         | \$1.047.000         |
| 12 | Acompañamiento mentoría transformación digital  | \$6.000.000         | \$3.000.000         | \$3.000.000         |
| 13 | Entregar herramientas para el apalancamiento de recursos  | \$1.000.000         | \$500.000           | \$500.000           |
| 14 | Actividad de Cierre   | \$520.000           | \$260.000           | \$260.000           |
|    | <b>Total \$</b>   | <b>\$50.000.000</b> | <b>\$28.000.000</b> | <b>\$22.000.000</b> |





## 7. RESULTADOS ESPERADOS

| <b>INDICADORES DE RESULTADO</b>  |   |               |                   |                         |                              |                               |
|--|---|---------------|-------------------|-------------------------|------------------------------|-------------------------------|
| (Miden los cambios en las empresas participantes una vez que se ha llevado a cabo el proyecto para el logro del Objetivo General del Proyecto) |   |               |                   |                         |                              |                               |
| <b>NOMBRE DEL INDICADOR</b>  | <b>DESCRIPCIÓN</b>  | <b>UNIDAD</b> | <b>VALOR BASE</b> | <b>VALOR PROYECTADO</b> | <b>FECHA DE CUMPLIMIENTO</b> | <b>FUENTE DE VERIFICACIÓN</b> |
| Porcentaje de empresas proveedoras encuestadas que declaran mantener y/o generar vínculo comercial con empresa demandante                      | (N° empresas proveedoras encuestadas que declaran mantener y/o generar vínculo comercial con la empresa demandante al finalizar el proyecto / N° total de empresas proveedoras encuestadas al finalizar el proyecto) *100 | % de empresas | 82                | 90                      | Mes 12 año 1                 | Encuestas                     |
| Porcentaje de empresas proveedoras encuestadas que declaran generar vínculo comercial con la empresa demandante.                               | (N° de empresas proveedoras encuestadas que declaran generar vínculo comercial con la empresa demandante al finalizar el proyecto / N° total de empresas proveedoras encuestadas al finalizar el proyecto) * 100          | % de empresas | 0                 | 80%                     | Mes 12 año 1                 | Encuestas                     |



## 8. INDICADORES

### INDICADORES DE PRODUCTO

(Miden las actividades (bienes y servicios) producidos por el proyecto para el logro de los Objetivos Específicos)

| OBJETIVO ESPECÍFICO | NOMBRE DEL INDICADOR   | DESCRIPCIÓN  | UNIDAD        | VALOR BASE | VALOR PROYECTADO | FECHA DE CUMPLIMIENTO    | FUENTE DE VERIFICACIÓN                      |
|---------------------|--|--|---------------|------------|------------------|--------------------------|---|
| 1                   | Participación de Licitaciones                                    | (N° empresas proveedoras que participan de licitación/ N° total de empresas proveedoras del programa) *100 | % de empresas | 0          | 30               | Mes 12 (Desarrollo año1) | Comprobante de postulación Plan por empresa |
| 2                   | Plan de Acción de Sustentabilidad                                | (N° de empresas que integran plan de acción/N° total de empresas proveedoras del programa) *100            | % de empresas | 0          | 80               | Mes 12 (Desarrollo año1) | Comprobante de postulación                  |
| 3                   | Generación de capacidades de gestión productiva y administrativa | % Participación de empresas  | % de empresas | 0          | 80               | Mes 12 (Desarrollo año1) | Plan por empresa                            |



## 9. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

| CRITERIOS DE EVALUACIÓN  | Ponderación |
|--|-------------|
| <b>CAPACIDADES TÉCNICAS Y EXPERIENCIA DEL EQUIPO DE TRABAJO</b><br><br>La Consultora o institución que ejecute la Etapa de Desarrollo deberá contar con un equipo de trabajo con experiencia en ejecución de consultorías. | 25%         |
| <b>EXPERIENCIA DE LA CONSULTORA</b><br><br>Se evaluará la experiencia del oferente en actividades similares al proyecto  | 20%         |
| <b>PROPUESTA TÉCNICA</b><br><br>Propuesta técnica y metodológica en base a la propuesta de valor.  | 30%         |
| <b>EQUIPAMIENTO E INFRAESTRUCTURA PARA EL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES</b><br><br>Propuesta Metodológica del trabajo a realizar y resultados esperados.   | 15%         |
| <b>PROPUESTA ECONÓMICA:</b><br><br>Dentro de los sub ítem a evalúa:<br>Oferta económica.<br>Tiempo de dedicación al proyecto de los profesionales.   | 10%         |

- Puntajes: Escala: 1 a 7.

### Evaluación en caso de “EXPERIENCIA DE LA CONSULTORA”

| AÑOS DE EXPERIENCIAS | PUNTAJE  |
|----------------------|----------|
| 1 a 2 años           | 1 punto  |
| 3 a 5 años           | 5 puntos |
| 6 a 10 años o más    | 7 puntos |



## 10. ASIGNACIÓN

Para la adjudicación, las proponentes deberán alcanzar un puntaje mínimo de 5 y ninguno de los criterios bajo 4. La comisión para revisar, analizar y evaluar las propuestas recibidas, estará compuesta con personal directo del agente operador intermediario y de la empresa beneficiaria Teck CDA, y Asoex será el encargado de validar los procesos y resultados de análisis de las propuestas. En caso de existir más de una propuesta con la misma puntuación, Teck seleccionará de acuerdo a nuevos criterios. Los resultados serán informados vía correo electrónico a partir de los tres primeros días hábiles posterior a la fecha de cierre de la recepción de propuestas.

## 11. VIGENCIA DE LAS OFERTAS

Las ofertas mantendrán su vigencia por un plazo de 90 días corridos desde la fecha de apertura.

## 12. PROPUESTA

La propuesta debe contener la siguiente información:

### Datos Generales del Postulante

- Rut
- Dirección
- Teléfono
- Nombre jefe de Proyecto
- Correo electrónico
- Teléfono

### Antecedentes Legales del Postulante Empresa

- CV de la empresa ejecutora
- Copia del Rut de la empresa
- Escritura de la constitución de sociedad y sus modificaciones.
- Poder de los representantes legales
- Copia del Rut de sus representantes legales.
- Certificado de vigencia con no más de 30 días de antigüedad.

### Antecedentes Técnicos

- Propuesta técnica
- Metodología de trabajo (Describir los alcances metodológicos, siendo las actividades de forma presencial, online o mixtas, indicando la propuesta de valor metodológicamente)
- Esquema organizacional, nombre, CV y copias simple de títulos, grados y/o certificados de capacitaciones de profesionales que empleará para la ejecución del programa o actividad, detallando descripción y función en el equipo de trabajo. Aquellos profesionales que figuren en esta nomina no podrán ser reemplazados, salvo casos justificados y previa solicitud a la demandante. El nuevo profesional debe poseer competencias técnicas y profesionales similares o superiores al sustituido.



- Esquema organizacional con que se llevará a efecto el programa, incluyendo la descripción de cargo y funciones en las unidades de trabajo e indicando los profesionales que serán responsables de cada una de las áreas.

#### **Propuesta Económica**

- Valor del servicio detallando costo y HH utilizadas en cada actividad.

### **13. PRODUCTOS ENTREGADOS**

El ejecutor de la consultoría deberá entregar un informe detallado con las actividades y logros realizados, así como los respaldos técnicos de las acciones desarrolladas. Además, la empresa deberá entregar antecedentes adicionales respecto a las actividades ejecutadas en caso de que CORFO o ASOEX los soliciten.

### **14. PAGOS**

El Agente Operador Intermediario pagará el costo de cada actividad contra entrega de los medios de verificación e informes correspondientes. Cuando el AOI y CORFO aprueben los informes técnicos y financieros, se autorizará el pago.

### **15. OTRAS OBLIGACIONES DEL ADJUDICATARIO**

El adjudicatario deberá, además:

- Responder por todas las obligaciones que le impongan el contrato, su oferta y/o las Bases del Concurso.
- Cumplir todas y cada una de las disposiciones contenidas en la normativa aplicable al Programa y ajustar sus procedimientos a las políticas e instrucciones que imparta la Gerencia de Desarrollo Empresarial en el marco del Instrumento.
- Responder ante el Agente Operador Intermediario del cabal y oportuno cumplimiento de los objetivos del programa, así como de la correcta utilización de los recursos.
- Dar todas las facilidades necesarias para que el Agente Operador Intermediario o CORFO, así como las entidades que ésta mandate o la Contraloría General de la República, accedan a revisar la documentación de respaldo de los proyectos, como también entregar de manera oportuna los antecedentes que éstos les soliciten.
- Emitir, al momento del pago, las facturas que correspondan.

### **16. PERÍODO DE CONSULTAS**

Se recibirán consultas hasta el tercer día hábil desde la total tramitación de la publicación, es decir hasta el viernes 26 de enero del 2024

hasta las 15:00 hrs, las que deberán ser remitidas a los siguientes correos electrónicos: [postulacionesregiondecoquimbo@asoex.cl](mailto:postulacionesregiondecoquimbo@asoex.cl) [fopazo@fomentoasoex.cl](mailto:fopazo@fomentoasoex.cl). Las respuestas serán publicadas dos días hábiles después a la fecha de corte del proceso de consultas en el sitio web: [www.asoex.cl](http://www.asoex.cl)



## 17. RECEPCIÓN DE PROPUESTAS

Se recibirán propuestas desde el día 23 de enero del 2024 hasta el día 06 de febrero del 2024, hasta las 15:00 hrs, en los siguientes correos electrónicos: [postulacionesregiondecoquimbo@asoex.cl](mailto:postulacionesregiondecoquimbo@asoex.cl) [fopazo@fomentoasoex.cl](mailto:fopazo@fomentoasoex.cl)

## RESULTADOS

Los resultados serán publicados en el sitio web de ASOEX, a partir del 09 de febrero del 2024.