

LICITACIÓN IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE
DINAMIZACIÓN Y ACELERACIÓN
PROGRAMA ACELERA REGION DE BIOBIO,
CÓDIGO 22ACEL-222239



Septiembre, 2023

Contenido

INTRODUCCIÓN	1
ARTÍCULO 1°: DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA "ACELERA"	2
Objetivo General del programa	3
Objetivos específicos	3
Definición de empresas Dinamizables y Acelerables	4
Modalidades de apoyo del Programa	4
PROGRAMA ACELERA BIOBIO, REGIÓN DE BIOBIO.....	5
Priorización de Brechas	7
Detalle de Brechas Priorizadas por Rubro	8
Brechas empresariales y ejes temáticos Programa Acelera Biobio.....	8
Brechas empresariales Apoyadas por la Red de Fomento.....	10
ARTÍCULO 2°: OBJETIVOS.....	16
ARTÍCULO 3°: ALCANCE DEL SERVICIO.....	17
Plan de Dinamización Empresarial.....	18
Plan de Aceleración Empresarial	22
Planificación con perspectiva de género	26
ARTÍCULO 4°: ASPECTOS METODOLÓGICOS MÍNIMOS	27
ARTÍCULO 5° SOBRE LA POSTULACIÓN	30
ARTÍCULO 6°: EMPRESA Y EQUIPO DE TRABAJO.....	30
ARTÍCULO 7°: RESPONSABILIDADES DEL OFERENTE	31
ARTÍCULO 8°: CONTRAPARTE TÉCNICA Y ADMINISTRATIVA.....	31
ARTÍCULO 9°: CONTENIDO MÍNIMO.....	31
a) Detalles de la propuesta técnica.....	31
b) Formato y requisitos específicos para la presentación de propuestas.	32
c) Plan de ejecución y cronograma estimado.....	33
d) Oferta económica:	33
ARTÍCULO 11°: EVALUACIÓN DE LA OFERTA	34
ARTÍCULO 12° ASPECTOS DEL CONTRATO	37

INTRODUCCIÓN

El presente documento contiene los Términos de Referencia (TDR) para la contratación de servicios implementación de dinamización y aceleración empresarial en el marco del programa "Acelera", implementado por la Corporación de Fomento de la Producción (Corfo) en Chile. Este programa surge en respuesta a importantes desigualdades territoriales en el desarrollo económico del país, que generan desequilibrios internos y limitan su competitividad.

Actualmente, el programa Acelera Biobio, se encuentra en ejecución en doce comunas de la Región del Biobio, en las que históricamente ha habido menor presencia de iniciativas de apoyo. Su objetivo es fortalecer el ecosistema productivo en estas zonas y brindar a las empresas seleccionadas las herramientas necesarias para acelerar su desarrollo y generar un impacto positivo en la economía local.

En este contexto, los presentes TDR definen las condiciones y requisitos para contratar los servicios de consultoría en la fase de Dinamización y Aceleración Empresarial. Este proceso se enfocará en capacitar y asesorar en gestión empresarial a un grupo de micro, pequeñas y medianas empresas del territorio, fomentando la creación de redes de apoyo y acercándolos a fuentes de financiamiento pertinentes.

Es importante destacar que el Programa Acelera no compromete el financiamiento de las inversiones, sino que se enfoca en brindar acompañamiento, apoyo y asistencia técnica para que las empresas puedan llevar a cabo sus planes de inversión de manera efectiva. Asimismo, se buscará fortalecer y crear instancias colegiadas que se ocupen del fomento productivo en estos territorios, contribuyendo así a retener y agregar valor en sus economías locales.

Los siguientes apartados describirán los objetivos generales y específicos del programa, las modalidades de apoyo a las empresas participantes, los actores e instituciones asociadas al programa y las actividades contempladas para lograr los objetivos propuestos. Se espera que, mediante la implementación de estos Términos de Referencia, se puedan generar resultados significativos en el desarrollo económico de la Región de Biobío y contribuir a reducir las desigualdades territoriales en Chile.

ARTÍCULO 1°: DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA "ACELERA"

Chile evidencia importantes desigualdades territoriales en lo que respecta a desarrollo económico, muy por sobre los otros países OCDE, lo cual genera desequilibrios internos que limitan el desarrollo y competitividad país. Hay zonas que no han conseguido desplegar todo su potencial. En ellas no hay gran infraestructura productiva, y al Estado le cuesta llegar con sus políticas de soporte a las empresas, pero esto no quiere decir que existan empresas con potencial de acelerar, crecer y crear un tejido empresarial. Frente a esto la recomendación de la OCDE es avanzar hacia el desarrollo de políticas territoriales específicas para cada contexto. Se observa que existe un marcado contraste en el tejido empresarial que coexiste en nuestro país: Dos comunas de la RM tienen la misma cantidad de empresas que las 100 comunas más vulnerables de Chile. Los grandes números indican que la RM concentra aproximadamente el 40% de la población, el 43% de las empresas del país, las cuales concentran un 78% de las ventas. Estas cifras son muy decidoras porque detrás de ellas se sitúan condiciones claves para el desarrollo económico, como, por ejemplo, el acceso a redes de apoyo públicas y privadas, el acceso al conocimiento y a la tecnología. En el contexto anterior, Corfo ha decidido tomar acciones orientadas a ampliar la base del tejido empresarial con que trabaja, sin perder foco en la calidad de atención, llegando a zonas en las que históricamente ha tenido menor presencia, y que, como consecuencia de ello no han contado con el apoyo suficiente para fortalecer sus respectivos ecosistemas productivos. Para ello ha creado el Programa Acelera Chile cuya finalidad es contribuir al aumento de la competitividad y sostenibilidad de empresas ubicadas en territorios de oportunidades en que se concentran algunas de las comunas más pobres del país, zonas de rezago productivo y/o zonas extremas, y en la actualidad en el valle de Biobío, en las comunas de Antuco, Cabrero, Florida, Hualqui, Laja, Los Ángeles, Mulchén, Nacimiento, Negrete, San Rosendo, Santa Juana, Yumbel, se está ejecutando el programa Acelera Biobío, el cual a la fecha ha ido cumpliendo las primeras etapas en cuanto al contacto con los empresarios. El Fundamento de las siguientes etapas es la ejecución del proceso de Dinamización y Aceleración Empresarial donde se capacitará y asesoran en materias de gestión empresarial a un grupo de micro, pequeños y medianos empresarios del Territorio, quienes participaran en las actividades de apoyo empresarial.

Cabe destacar que **ACELERA no compromete el financiamiento** de las inversiones, sino que **realiza el acompañamiento, apoyo y asistencia técnica para que las empresas puedan acelerar y hacer más efectiva la inversión planeada**, posibilitando el acceso a fuentes de financiamiento con las instituciones pertinentes, fortaleciendo o creando instancias colegiadas que se ocupan del fomento productivo, para retener y agregar valor en estos territorios funcionales y apoyando la tramitación para la ejecución de dicha inversión.

A continuación, se describen los objetivos del programa, las dos modalidades con las que se implementará el apoyo a las empresas participantes y los/las actores o instituciones con los que hay que asociarse desde el origen, para generar impacto en la economía local.

Objetivo General del programa

Acelerar, mediante acompañamiento, asistencia técnica, acercamiento a redes de fomento productivo y/o financiamiento, el desarrollo y crecimiento de empresas ubicadas en territorios de oportunidades¹ agregando y reteniendo valor.

Objetivos específicos

1. **Identificar, evaluar y seleccionar empresas beneficiarias** del programa, determinando brechas que limitan el desarrollo y crecimiento de sus negocios.
2. **Diseñar, validar y ejecutar con empresas seleccionadas un plan de dinamización** que amplíe las oportunidades de negocio, mediante su integración a la red de fomento territorial².
3. **Implementar con las empresas de mayor potencial** de desarrollo **planes de aceleración** con mentorías y acompañamiento liderado por Corfo, que aseguren el desarrollo y crecimiento de sus negocios.
4. **Fortalecer la red de fomento regional** para vincular a las empresas beneficiarias con la oferta de instrumentos de apoyo pertinentes en el **ecosistema productivo regional**.

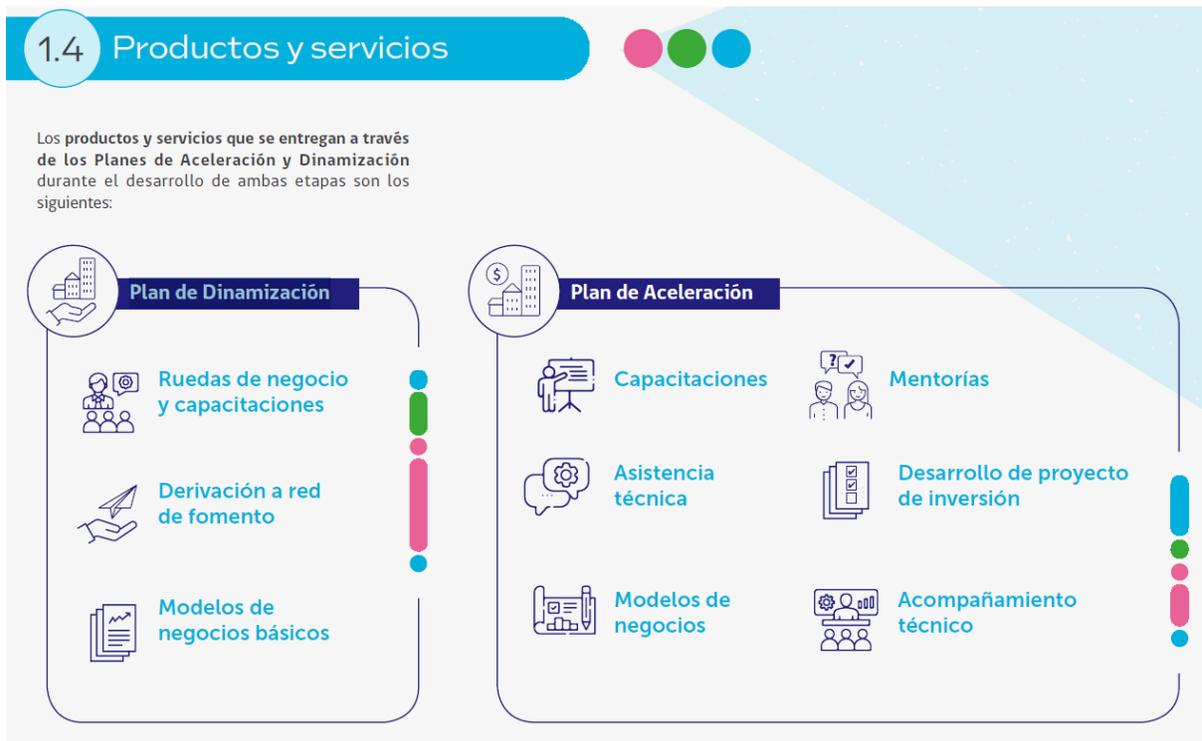
En el siguiente apartado, se menciona un resumen de las actividades que considera el programa orientadas al apoyo a los empresarios (as), los cuales requieren desarrollarse sistémicamente y para lo cual se proponen actividades como a las que continuación se mencionan:

- Plan de Dinamización: Plan de **apoyo a las empresas participantes que no cuentan con una iniciativa de inversión con potencial de impacto**, pero que quieren introducir mejoras para su competitividad o sostenibilidad; que, para ello, conecta a las empresas con la Red de Fomento Regional. Podrá considerar formaciones, networking, apoyo a la postulación de proyectos de mejora ante a programas regulares de Corfo u otras entidades o programas de fomento, y/o derivaciones a otras instituciones. Las empresas locales elegibles deben, al menos, destinar tiempo para invertir en estas actividades y contar con disposición a participar en actividades junto a otros pares.
- Plan de Aceleración: orientado a **acelerar la iniciativa de inversión del/la empresario/a** con potencial de impacto de valor local, **contempla mentoría, asistencia técnica, acercamiento a redes de fomento productivo, formulación de proyecto de inversión, y conexión con los agentes de mercado** concernidos con su iniciativa. Este plan considera apoyo para empresas las cuales

¹ usaremos la noción de “territorio funcional en situación de rezago” como símil de la de “territorio funcional de oportunidades (TFO)” que figura en las Bases del Programa.

² Red de fomento territorial: Corresponde a un grupo de diversos organismos del sector público y privado encargados del fomento productivo, que trabajan o atienden al territorio, los cuales a través de su variada oferta de servicios tienen como objetivo el desarrollo de las empresas.

además aportarán para dinamizar al resto y/o al ecosistema productivo territorial.



Fuente: Guía Metodológica programa ACELERA 2022

Definición de empresas Dinamizables y Acelerables

Dinamizables: Son aquellas empresas locales con oportunidades de desarrollo, cuyos responsables o impulsores cuenten con disposición al trabajo colaborativo y que mediante su integración a Acelera podrán capturar y desarrollar colaborativamente algunas de las oportunidades de negocio del ecosistema territorial actualmente existente.

Acelerables: Son aquellas empresas locales con potencial para realizar inversiones que generen, agreguen y/o retengan valor en el territorio, contribuyendo con ello a impactar positivamente en un desarrollo sostenible (económico, social y ambiental). Esto se expresa en su disposición a la acción e inversión colaborativa y a la formación de redes con otras empresas en su estrategia de crecimiento.

Modalidades de apoyo del Programa

El programa está diseñado para que las empresas participantes puedan recibir apoyo público a través de dos modalidades: Plan de Dinamización Empresarial y Plan de Aceleración. Todas las empresas participantes, estarán habilitadas para participar del primer plan, sin embargo, dependiendo de los

méritos y condiciones de la empresa y su proyecto un grupo de empresas será seleccionado para participar, de manera paralela, en el segundo.

Es importante señalar que estas 2 modalidades no son excluyentes, sino que pueden potenciarse la una a la otra, ya que ambas forman parte de los mismos sistemas productivos locales. Por ejemplo, las empresas que participan en el Plan de Aceleración, a su vez pueden aportar a la dinamización de las demás empresas. Se pueden generar sinergias, aprendizajes conjuntos, a partir de la interacción que se espera generar durante la etapa de implementación.

La implementación del programa se inicia con la realización de una experiencia piloto durante el año 2019-2020, que permitió validar hipótesis e introducir mejoras de forma previa a la operación regular del programa. Este piloto se desarrolló en cuatro territorios de las regiones de Coquimbo, Maule, Los Ríos y Los Lagos, llegando a un total de 31 comunas. En el caso del programa Acelera Biobio, Región del Biobio, el proyecto busca atender a empresas ubicadas en el valle de Biobío, en las comunas de Antuco, Cabrero, Florida, Hualqui, Laja, Los Ángeles, Mulchén, Nacimiento, Negrete, San Rosendo, Santa Juana, Yumbel. Cabe señalar que entre los elementos que justifican la intervención en estas comunas, se pueden mencionar el hecho que, en la región, existen comunas bajo la denominación de zona de rezago y son de las comunas más pobres de la región, ubicándose dentro de las 100 comunas más pobres del territorio nacional, medido a través del indicador de pobreza multidimensional del Ministerio de Desarrollo Social. Son zonas con poca intervención estatal (con programas enfocados al desarrollo de capacidades productivas en las empresas), cuentan con escasa presencia territorial de servicios públicos orientados al fomento productivo, cuentan con la clasificación de ser “zona de rezago”, por parte de la SUBDERE. En este contexto los presentes Términos de Referencia (en adelante, TDR) hacen referencia a la contratación del servicio de **“CONSULTORÍA PARA FASE DE DINAMIZACIÓN y ACELERACIÓN DEL PROGRAMA ACELERA BIOBIO, REGIÓN DE BIOBIO”**.

PROGRAMA ACELERA BIOBIO, REGIÓN DE BIOBIO

En el caso del programa Acelera Biobio, el proyecto busca atender a empresas ubicadas en las comunas de Antuco, Cabrero, Florida, Hualqui, Laja, Los Ángeles, Mulchén, Nacimiento, Negrete, San Rosendo, Santa Juana, Yumbel. Cabe señalar que entre los elementos que justifican la intervención en estas comunas, se pueden mencionar el hecho que, en la región, existen comunas bajo la denominación de zona de rezago y son de las comunas más pobres de la región, ubicándose dentro de las 100 comunas más pobres del territorio nacional, medido a través del indicador de pobreza multidimensional del Ministerio de Desarrollo Social.

Son zonas con poca intervención estatal (con programas enfocados al desarrollo de capacidades productivas en las empresas), cuentan con escasa presencia territorial de servicios públicos orientados al fomento productivo, cuentan con la clasificación de ser “zona de rezago”, por parte de la SUBDERE.

En el marco de la ejecución del programa Acelera Biobio se han realizado acciones previas para identificar las empresas Dinamizables, Acelerables y las brechas de competitividad que deben abordarse mediante el Plan de Dinamización y Aceleración Empresarial.

Dentro de las primeras actividades ejecutadas por el Programa, se encuentra la realización de una evaluación en terreno a través de una entrevista presencial, se visitó a los empresarios y emprendedores, desarrollando entrevistas individuales en terreno. Con los resultados se procedió a elaborar una evaluación exhaustiva para identificar las empresas dinamizables, pre acelerables (con potencial de aceleración) y acelerables, así como las brechas de competitividad que deben abordarse mediante el Plan de Dinamización y Aceleración Empresarial.

El total de empresas encuestadas fue de 223 emprendimientos, de los cuales se seleccionaron a 103 beneficiarios que participarán del esquema de dinamización. Por otra parte, se escogieron 120 como pre-acelerables, ya que presentan mayor potencial y participación en el programa, de las cuales se verán beneficiadas un 20% con un Plan de Aceleración. En paralelo, tras la selección de las acelerables, se continuará con las actividades de dinamización para el resto de los empresarios.

Para el desarrollo del diagnóstico y levantamiento de brechas de las empresas se realizaron acciones de manera personalizada, como se indica a continuación:

- **Sensibilización de la red de Fomento:** Se realizaron contactos individuales con las instituciones pertenecientes a la Red, además de efectuó una presentación del programa a la Red en su conjunto.
- **Levantamiento de Información en Terreno:** Se llevó a cabo una encuesta a un listado de empresas referidas por distintos servicios e instituciones de la Red de Fomento Territorial Acelera. Esta encuesta permitió obtener datos relevantes sobre cada empresa, su situación actual, desafíos y potenciales oportunidades de desarrollo.
- **Análisis y Diagnóstico:** Los resultados de la encuesta fueron procesados y analizados para generar una línea de base inicial y un diagnóstico de brechas de competitividad. Este análisis permitió identificar las principales áreas en las que las empresas presentan desafíos y necesidades de mejora.
- **Definición de Ejes Temáticos:** agrupan temas relacionados dentro de un determinado contexto. Estos ejes temáticos se utilizan para organizar, clasificar y analizar información de manera estructurada, los ejes analizados son:
 - a) FORTALEZA DE LA EMPRESA
 - b) POTENCIAL DEL NEGOCIO
 - c) POTENCIAL DE IMPACTO DEL TERRITORIO



De estos ejes se identificaron las principales brechas:

- Baja capacidad de adaptación al cambio, nuevos productos, servicios o procesos, y uso de tecnologías.
- Deficiencias en la captación de oportunidad de mercado y potencial de crecimiento
- Bajo Valor Local, colaboración y asociatividad
- Desvalorizada Oferta Sostenible
- Deficiencias en las competencias y experiencias del socio/líder, socio y equipo
- Planificación y toma de decisiones limitadas.
- Carencias en la promoción de la colaboración, la asociación y la creación de valor a nivel local. Deficiencias en el valor patrimonial

Priorización de Brechas

Las brechas se priorizaron en base a cuatro criterios:

1. Cantidad de empresas que son afectadas por la brecha (más de 75%).
2. Impacto que posee la disminución de la brecha en la competitividad de las empresas.
3. Apreciación cualitativa de los empresarios en las entrevistas realizadas
4. Factibilidad para abordar la brecha en el marco del Programa Acelera, Red de fomento, y condiciones del territorio.

Se priorizaron aquellos sectores de la economía que luego de su actividad y mediante una transformación productiva logran agregar valor en sus productos y servicios, que cuentan con capacidad empresarial y financiera para asumir nuevas obligaciones, que generan economía local no solo para ellos sino para la localidad, que buscan ser sustentables y ponen en valor el patrimonio natural y cultural de la región, entre otras.

El producto de estas acciones será proporcionado al equipo consultor para la implementación del Plan de Dinamización y Aceleración Empresarial. Con esta información, deberá ejecutar las capacitaciones y asistencia técnica personalizada, junto con el Plan de Derivación, dirigidas a abordar las brechas específicas de las empresas y promover su crecimiento y desarrollo empresarial. Además, deberá fomentar la colaboración con la Red de Fomento y el sistema productivo territorial de forma de aprovechar las oportunidades de negocio del entorno y enriquecer el proceso de dinamización empresarial en el territorio.

Detalle de Brechas Priorizadas por Rubro

AGRÍCOLA

Empresas Dinamizables

Las empresas agrícolas dinamizables no solo requieren potenciar el valor local de la cadena, sino además la asociatividad para incrementar la oferta sostenible de sus negocios.

Adicionalmente Requieren mejorar y aumentar las competencias del dueño y de su equipo de trabajo para que puedan responder a los requerimientos de un mercado dinámico; e invertir tiempo en una adecuada planificación anual para la toma de decisiones.

Empresas Acelerables

Las empresas agrícolas acelerables no presentan grandes brechas en el eje de fortalecimiento de la empresa; pero sí trabajar en un Plan que garantice la sostenibilidad del negocio ante escenarios dinámicos y cambiantes. En este sector, el resaltar y potenciar el valor local del patrimonio, más la colaboración y asociatividad pueden lograr el mejoramiento del acceso a fuentes de financiamiento en proyectos que tengan un propósito común.

GASTRONOMÍA / TURISMO

Empresas Dinamizables

En las Empresas dedicadas a este rubro existe un potencial muy grande de desarrollo y crecimiento dadas las condiciones locales en términos de oferta gastronómica local y en el atractivo turístico de la región.

Podemos evidenciar también brechas en términos de planificación, de una mirada amplia en las posibilidades de oferta, y en generar a sus clientes una experiencia de aprendizaje y de crecimiento. Una buena planificación, estudio de costos, capacidad administrativa pueden hacer muy eficiente el negocio y mejorar sus márgenes de utilidad.

Empresas Acelerables

Dentro del eje de Fortaleza de la empresa, en empresas acelerables se debe reforzar la planificación y toma de decisiones, al igual que la motivación del logro de los resultados.

El invertir en infraestructura, recursos humanos y línea de servicios es una gran alternativa para generar un impacto positivo en su sector; aprovechando la riqueza patrimonial e histórica del territorio; además, asociándose con otros rubros como el agrícola y enológico con los que pueden generar sinergias y amplitud de mercado.

Brechas empresariales y ejes temáticos Programa Acelera Biobio

a) DINAMIZACIÓN

EJE FORTALEZA DE LA EMPRESA

Brechas:

1. Baja capacidad de adaptación al cambio, nuevos productos, servicios o procesos, y uso de

tecnologías: la organización o individuo enfrenta dificultades para modificar sus enfoques existentes y abrazar innovaciones, lo que puede resultar en una resistencia al cambio y en la pérdida de oportunidades para mejorar y crecer

2. Planificación y toma de decisiones limitadas. Se deberá Fortalecer las habilidades de planificación y toma de decisiones estratégicas de las empresas. Deberán abordarse las brechas relacionadas con la falta de una visión clara y un rumbo definido para el crecimiento del negocio. El equipo consultor deberá desarrollar capacitaciones que ayuden a los empresarios/as a establecer metas claras, definir estrategias y tomar decisiones informadas para alcanzar sus objetivos de negocio
3. Deficiencias en las competencias y experiencias del socio/líder, socio y equipo. Se deberá mejorar las competencias y experiencia del dueño o socio de la empresa. Las brechas identificadas son las relacionadas con la falta de habilidades de gestión, liderazgo o conocimientos técnicos específicos. El equipo consultor deberá realizar capacitaciones tendientes a fortalecer estas competencias y mejorar la toma de decisiones. El objetivo es empoderar a los líderes de las empresas para que puedan enfrentar los desafíos con confianza y eficiencia.

EJE POTENCIAL DEL NEGOCIO

Brechas:

1. Deficiencias en la captación de oportunidad de mercado y potencial de crecimiento. Se deberá Identificar y desarrollar oportunidades de mercado. Se deberá fomentar la diversificación de productos o servicios, la adaptación a las necesidades del mercado y la búsqueda de nuevos segmentos de clientes. El propósito radica en ampliar el campo de posibilidades y elevar la competitividad de las empresas dentro de su sector.

EJE POTENCIAL DE IMPACTO DEL TERRITORIO

Brechas:

1. Bajo Valor Local, colaboración y asociatividad. Para disminuir esta brecha se busca fomentar la colaboración y asociatividad entre las empresas locales, especialmente en el Rubro GASTRONOMICO y TURISMO. El equipo consultor deberá diseñar actividades que promuevan la creación de redes empresariales y el trabajo conjunto entre las empresas, permitiendo el intercambio de conocimientos, recursos y oportunidades de negocio. Se deberá destacar la importancia de agregar valor local a través de la colaboración, impulsando la creación de alianzas estratégicas que beneficien a todas las partes involucradas.
2. Desvalorizada Oferta Sostenible. Se deberá abordar acciones para mejorar las ofertas que satisfacen las necesidades de los clientes y mejoran de manera significativa el rendimiento social y ambiental a lo largo de todo el ciclo de vida en comparación con propuestas comparables de la competencia.

b) ACCELERACIÓN

EJE FORTALEZA DE LA EMPRESA

Brechas:

1. Deficiencias en las competencias y experiencias del socio/líder, socio y equipo. Se deberá realizar mejoras de manera constante a través de la capacitación y el fortalecimiento de las habilidades del equipo laboral. Esto es esencial para mantenerse al día con las cambiantes demandas del mercado, que evolucionan con rapidez.
2. Planificación y toma de decisiones limitadas. Se deberá acelerar el proceso de toma de decisiones mediante la implementación de manejos de información de última tecnología.

EJE POTENCIAL DE IMPACTO DEL TERRITORIO

Brechas:

1. Carencias en la promoción de la colaboración, la asociación y la creación de valor a nivel local. Se debe fomentar la asociatividad y trabajo en Red de tal manera de generar impacto territorial con proyectos colaborativos.
2. Deficiencias en el valor patrimonial de las empresas. Se deberá fomentar un plan de inversiones a mediano y largo plazo que priorice el aumento patrimonial de la empresa en el territorio.

Brechas empresariales Apoyadas por la Red de Fomento

BRECHAS	RED DE FOMENTO	RUBRO
Baja capacidad de adaptación al cambio, nuevos productos, servicios o procesos, y uso de tecnologías.	CORFO, FIA, INIA, OTL UNIVERSIDADES DEL BIOBIO, CONCEPCION, UCSC, SERNATUR, PROCHILE	Turismo, Agropecuario, Vitivinícola, Apícola
Dificultad en la Planificación y toma de Decisiones	CORFO, CIDERE, CENTRO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS, PORTAL CAPACITACION SERCOTEC, SENCE, INDAP, UDEC CAPACITA	Turismo, Agropecuario, Vitivinícola, Apícola
Falta de Competencias y experiencia del dueño/líder, socio y equipo	CORFO, CIDERE, CENTRO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS, PORTAL CAPACITACION SERCOTEC, SENCE, INDAP, UDEC CAPACITA, OMIL MUNICIPAL	Turismo, Agropecuario, Vitivinícola, Apícola
Deficiencias en la captación de oportunidad de mercado y potencial de crecimiento	CORFO, CIDERE, CENTRO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS, PORTAL CAPACITACION SERCOTEC, SENCE, INDAP, UDEC CAPACITA, CAMARA DE PRODUCCION Y COMERCIO BIOBIO, ASEM, SERNATUR	Turismo, Agropecuario, Vitivinícola, Apícola

Bajo Valor Local, colaboración y asociatividad	CIDERE, CENTRO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS, PORTAL CAPACITACION SERCOTEC, SENCE, INDAP, FIA, CORFO, GREMIOS DEL BIOBIO(SOCABIO, FECOMTUR, ENTRE OTROS)	Turismo, Agropecuario, Vitivinícola, Apícola
Desvalorizada Oferta Sostenible	CORFO, GREMIO DEL BIOBIO, DESARROLLA BIOBIO, CIDERE, OTL UNIVERSIDADES, INSTITUTOS , PRO CHILE, FOMENTOS MUNICIPALES	Turismo, Agropecuario, Vitivinícola, Apícola
Deficiencias en el valor patrimonial de las empresas	BANCO ESTADO, SII, START-UP CHILE, CORFO.	Turismo, Agropecuario, Vitivinícola, Apícola

Figura 1 Brechas apoyadas activamente por la Red de Fomento.
Fuente: Elaboración propia, Programa ACELERA

Número de empresas Dinamizables, por rubro y Localidades intervenidas

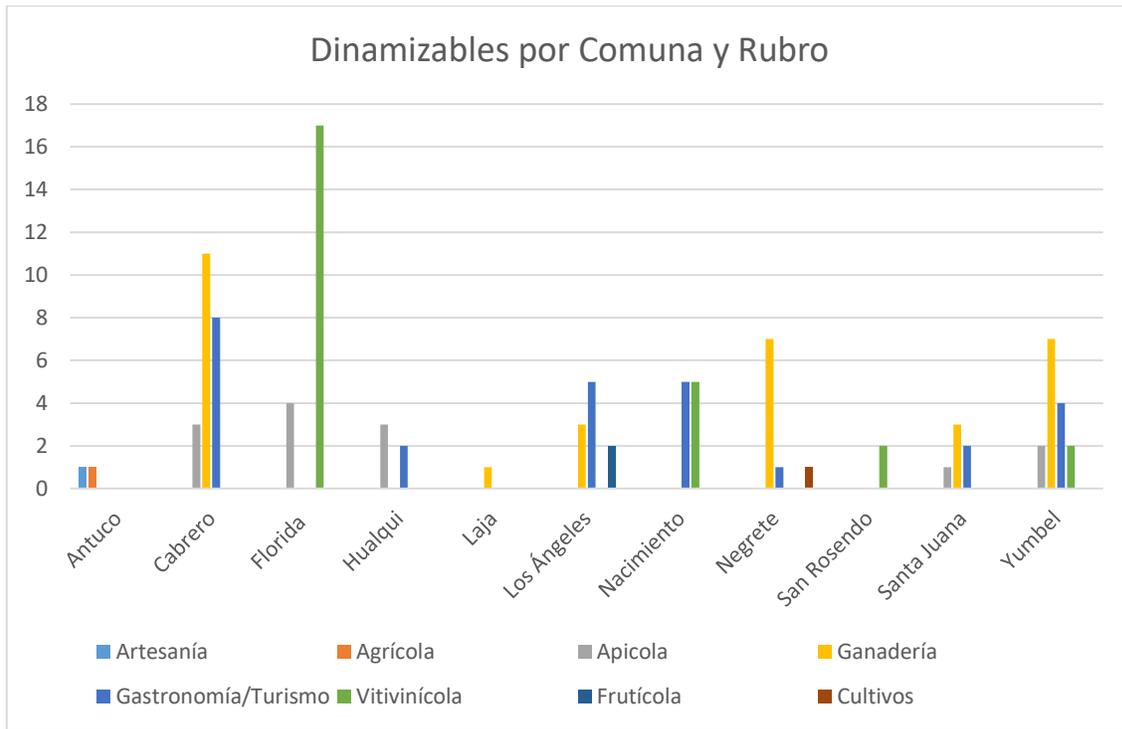


Tabla 1 Análisis Territorial, Dinamizables (103)
Fuente: Elaboración Propia, Programa ACELERA

En la categoría empresarios Dinamizables destacan el rubro Agrícola en todas las comunas.

Número de empresas Pre-Acelerables, por rubro y Localidades intervenidas

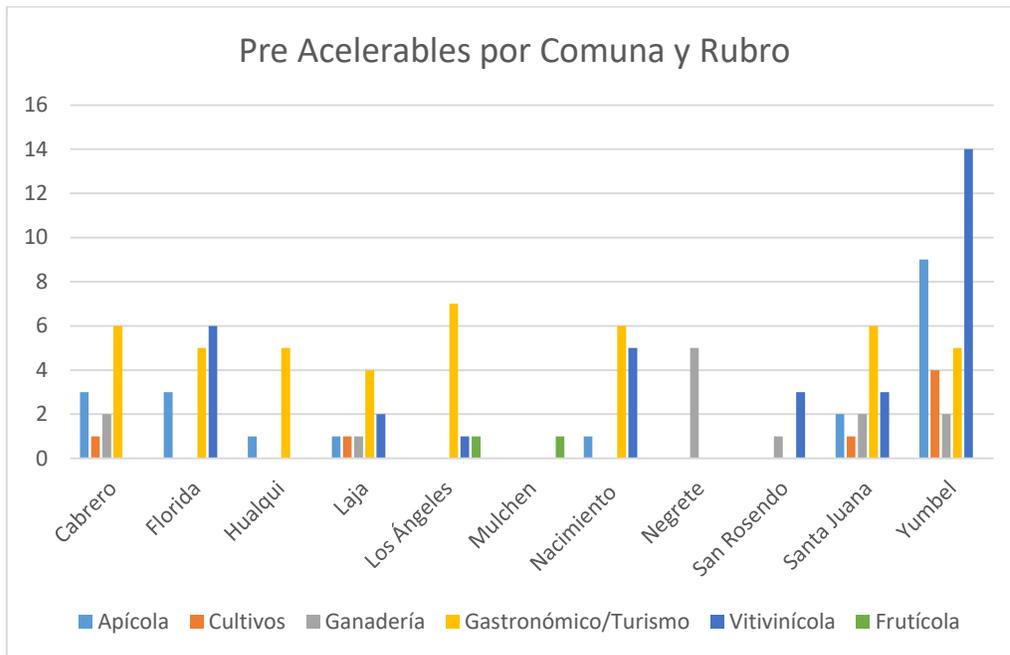


Tabla 2 Análisis Territorial, Pre-Acelerables (120)

Fuente: Elaboración Propia, Programa ACELERA

En la categoría empresarios Pre-Acelerables destacan el rubro Vitivinícola y Gastronómico, en el 80% de las comunas.

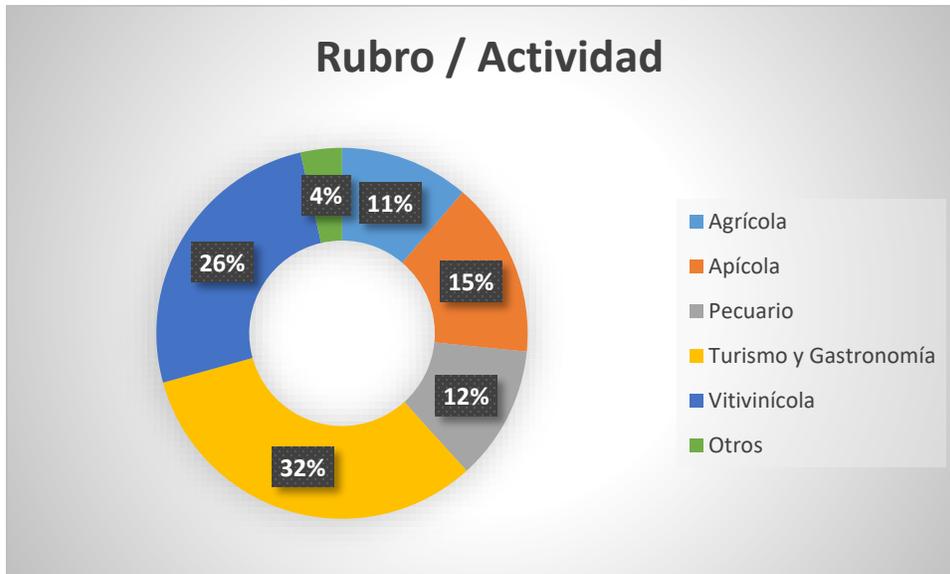


Figura 2 Participación Rubros Programa Acelera
Fuente: Elaboración Propia, Programa ACELERA

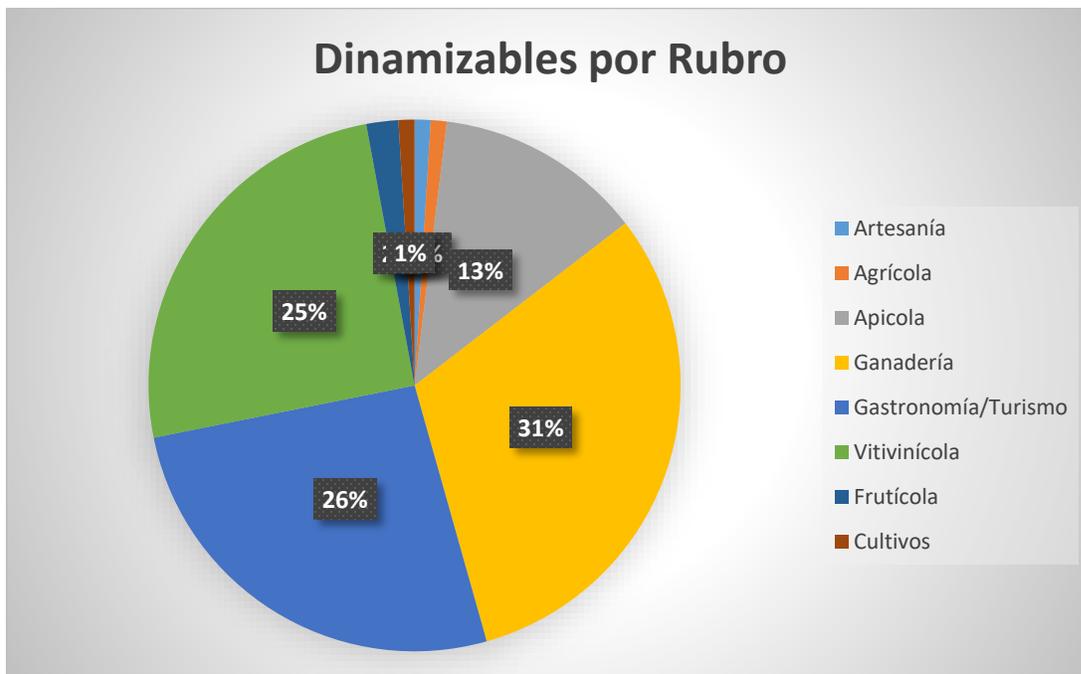


Figura 3 Empresas Dinamizables por Rubro
Fuente: Elaboración Propia, Programa ACELERA

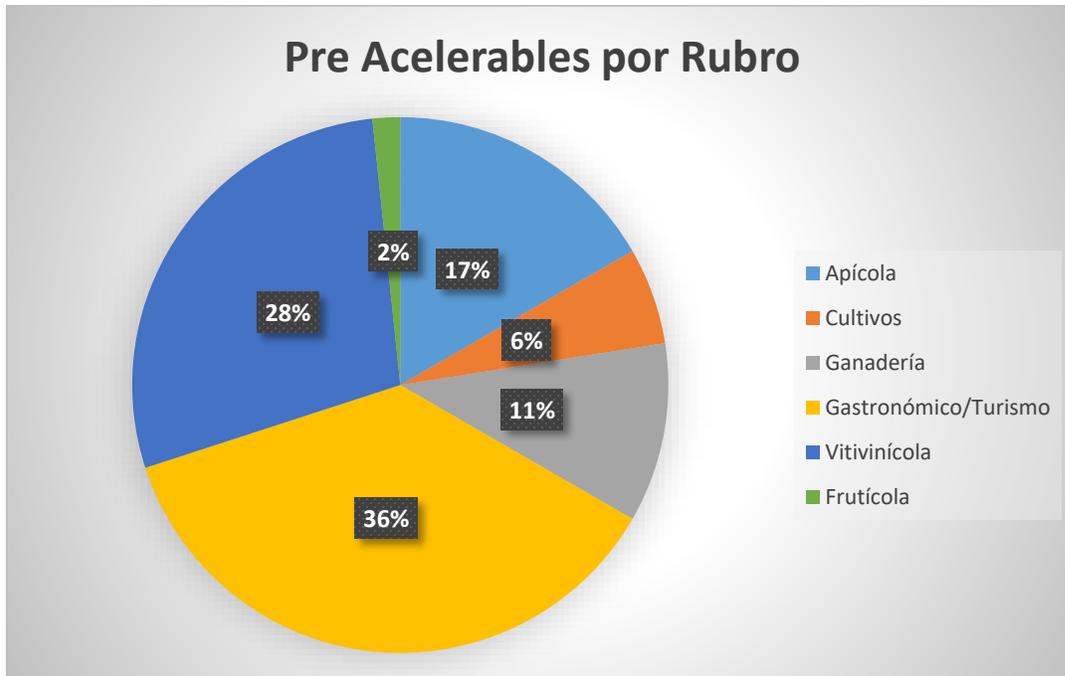


Figura 4 Empresas Pre-Acelerables por Rubro
Fuente Elaboración Propia, Programa ACELERA

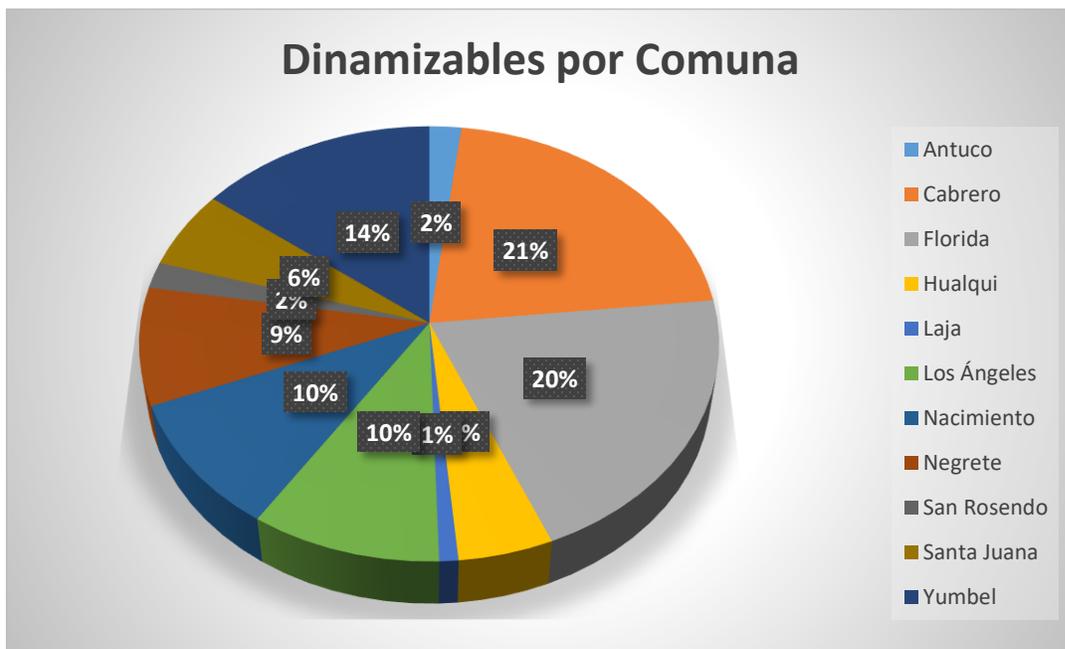


Figura 5 Empresas Dinamizables por Territorio.
Fuente Elaboración Propia, Programa ACELERA

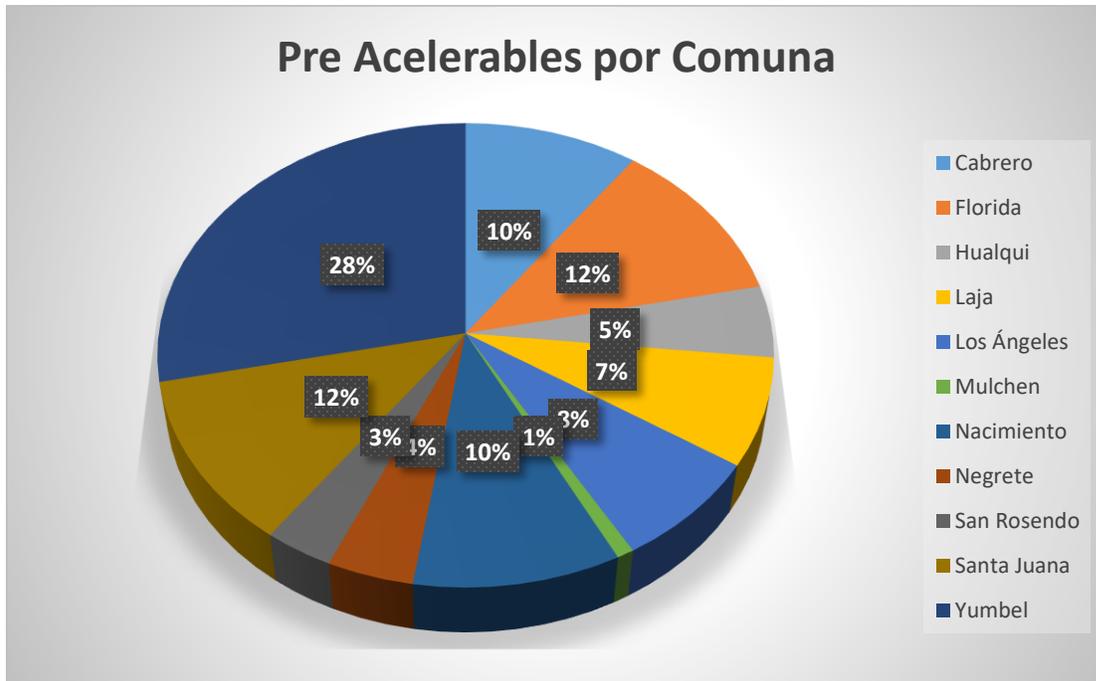


Figura 6 Empresas Pre-Acelerables por Territorio
 Fuente Elaboración Propia, Programa ACELERA

ARTÍCULO 2°: OBJETIVOS

Objetivo general: Contratar un servicio integral de consultoría para el desarrollo de la fase de dinamización y aceleración del programa Acelera Biobío, a través de una propuesta metodológica que permita a las empresas beneficiadas acompañamiento en terreno y otorgamiento de servicios de apoyo de manera grupal e individual, así también que les facilite el acceso a oportunidades de negocios y/o de mejora de gestión, mediante un trabajo colaborativo y organizado en conjunto con el gestor territorial del programa.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS ETAPA DINAMIZACIÓN:

- Fortalecer las competencias empresariales de los participantes del plan.
- Vincular a los participantes con la red de fomento y sus instrumentos.
- Cerrar la etapa con productos y logros respaldados.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS ETAPA ACELERACIÓN

- Profundizar el diagnóstico de cada empresa acelerable, de tal manera de definir los dolores/oportunidades de innovación empresarial, con un plan de trabajo acordado y validado entre la empresa y la entidad experta.

- Desarrollar un plan de trabajo de codiseño junto al empresario, para definir el modelo de negocios a implementar.
- Entrega y transferencia de Plan de Aceleración a cada empresa participante.
- Generar o desarrollar redes de colaboración y networking necesarios para cada empresa.
- Entregar información sobre redes de fomento y financiamiento para el desarrollo e implementación del Plan de Aceleración, con su respectiva iniciativa de proyecto de inversión en caso de ser necesario.
- Generar un trabajo de continuidad y seguimiento de Plan con el empresario.

RESULTADOS ESPERADOS ETAPA DINAMIZACIÓN:

1. Empresas participando del Plan de Dinamización obtienen productos y/o servicios del programa. Métrica: Registros de empresas participantes en las actividades presenciales o a distancia, y/o productos entregados.
2. Situación Base y logros alcanzados por las empresas participantes del programa. Métrica: Actividades realizadas y/o productos entregados contribuyen a mejorar la brecha detectada.

RESULTADOS ESPERADOS ETAPA ACELERACIÓN:

- a) 1 diagnóstico de Pre-aceleración, con una selección de un 20% aproximado de las empresas para acelerar.
- b) 1 diagnóstico de aceleración, con un plan de trabajo validado por la empresa participante.
- c) 1 diseño colaborativo de implementación de la innovación diagnosticada.
- d) Talleres de transferencia de conocimientos, según diagnóstico de aceleración (al menos 2 específicos por empresario).
- e) Enlace a nuevas redes de colaboración que se ajusten a sus necesidades que permitan aceleramiento empresarial del negocio (al menos 1 enlace de calidad por empresa - contacto), y 2 reuniones de Redes Empresariales
- f) Empresas para pitch en sesiones de Demoday
- g) Entrega de trabajo de implementación del proceso Acelera con desafíos por venir.
- h) 1 perfil de Proyecto de inversión productiva por empresas Acelerables.
- i) 2 reuniones de Redes Empresariales Acelera, descritas previamente con acta de asistencia.

ARTÍCULO 3°: ALCANCE DEL SERVICIO

El alcance de los servicios a contratar en la presente consultoría se enfoca en la **implementación del Plan de Dinamización y Aceleración Empresarial**, el cual tiene como objetivo abordar y superar las brechas identificadas en las empresas seleccionadas.

Los servicios por contratar mediante la presente consultoría son:

Plan de Dinamización contempla:

- a) Capacitaciones y asistencia técnica
- b) Elaboración e implementación del Plan de derivación
- c) Rueda de negocios
- d) Elaboración de Modelo de negocio básico
- e) Estadísticas de la participación de empresas

Plan de Aceleración contempla:

- a) Elaboración de Plan de negocios
- b) Acompañamiento.
- c) Asesoría Técnica
- d) Mentorías
- e) Estadísticas de la participación de empresas

Plan de Dinamización Empresarial

Plan de apoyo a las empresas participantes que no cuentan con una iniciativa de inversión con potencial de impacto, pero que quieren introducir mejoras para su competitividad o sostenibilidad; que, para ello, conecta a las empresas con la Red de Fomento Regional. Podrá considerar formaciones, networking, apoyo a la postulación de proyectos de mejora ante a programas regulares de Corfo u otras entidades o programas de fomento, y/o derivaciones a otras instituciones.

Durante la etapa de levantamiento de información en terreno de los empresarios referidos por los distintos servicios e instituciones de la Red territorial Acelera, se determinó que **103 beneficiarios** cumplían con el perfil para participar en la Etapa de Dinamización del programa, los que aumentarán a 200 aproximadamente cuando se seleccionen las empresas acelerables.

Al procesar la información obtenida con la aplicación de las entrevistas en terreno, se obtuvo una línea de base inicial y un diagnóstico de brechas de competitividad lo que permitió generar una propuesta de diseño del Plan de Dinamización.

El Plan de Dinamización contempla las siguientes acciones que deben ser abordadas:

- a) Capacitaciones y asistencia técnica
- b) Elaboración de Modelo de negocio básico
- c) Rueda de negocios
- d) Elaboración e implementación del Plan de derivación
- e) Estadísticas de la participación de empresas

CAPACITACIONES Y ELABORACIÓN DE MODELO DE NEGOCIOS BÁSICO

Las capacitaciones se deben realizar en base a competencias laborales detectadas considerando las

brechas en su diagnóstico y pensadas en su entorno, rubro, y necesidades. Se debe resguardar que sea certificable el aprendizaje, ya que, se trabajará con capacitaciones o talleres en base a competencias laborales (Saber, Saber ser y Saber hacer) , lo que implica el uso de una metodología basada en la práctica y que al término de las capacitaciones o talleres debe existir una pequeña evaluación práctica para asegurar el logro de la competencia a través del aprendizaje y los criterios de evaluación que debe estar previamente descritos, es decir no solo realizar actividades para cumplir con el hito sino asegurar que realmente fueron interiorizadas las mejoras técnicas y aplicables en las empresas y por tanto generar un verdadero impacto y agregar valor para que en el desarrollo de su gestión se denote una diferencia medible ya sea cuantitativamente o cualitativamente.

El impacto de las capacitaciones, talleres u otros puede ser transversal o por rubro y/o Territorio

Temáticas Sugeridas:

1. Elaboración de un Modelo de Negocios. Capacitación en modelo de negocios (canvas) conceptos y desarrollo de lienzo [Todos los rubros]
2. Capacitación en el manejo de las prácticas de higiene y salubridad (Rubro Gastronómico)
3. Capacitación para crear publicidad en facebook e instagram para atraer cliente (Rubro Gastronómico y Turismo)
4. Capacitación en Flujo de Caja ordenar y controlar los ingresos y gastos de un negocio, para garantizar la liquidez y consiguiente viabilidad de la actividad.
5. Capacitación en optimización en tecnologías de riego en Flores y Frutales [Rubro Agrícola]
6. Capacitación en gestión de empresas [Todos los rubros]
7. Capacitación en digitalización de empresas [Todos los rubros]
8. Capacitación Potenciar o crear productos o servicios innovadores que permitan tener un mayor escalamiento, tanto en precio, como cantidad [Todos los rubros]
9. Rol de la Agricultura con una mirada de sustentabilidad (ODS) [Rubro Agrícola]

RUEDA DE NEGOCIOS

El objetivo de la rueda de negocios es mejorar los lazos entre empresarios y participantes de la Red Público Privada, de forma de promover instancias de colaboración conjunta y apalancamiento de iniciativas a corto, mediano y largo plazo, conectando a las empresas con herramientas que dinamicen y aceleren su crecimiento, con la Red de Fomento Regional a través de su oferta de instrumentos de apoyo pertinentes que posee cada una de las instituciones del ecosistema productivo de la zona.

Temáticas sugeridas:

1. Sustentabilidad del negocio y puesta en valor del patrimonio cultural y/o ambiental.
2. Desarrollo del capital humano.

PLAN DE DERIVACIÓN A RED DE FOMENTO

El plan de derivación debe permitir a los/as empresarios/as participantes del plan de dinamización conocer la oferta pública del territorio y tener la oportunidad y las herramientas para acceder a ella.

Se deberá presentar un Plan de derivación a la red de fomento, para que los empresarios participantes del plan de dinamización se informen de la oferta pública y privada del territorio, y al mismo tiempo, tengan la oportunidad para acceder a sus diversos servicios e instrumentos.

El primer paso, es levantar un catastro de la oferta pública y privada disponible para los empresarios, tanto de CORFO, como de otras instituciones que conforman la red de fomento, publico privada como CORFO, SERNATUR, CIDERE, CENTRO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS, PORTAL CAPACITACION SERCOTEC, SENCE, INDAP, FIA, ASEM, UDEC CAPACITA, OMIL MUNICIPAL, MUNICIPALIDADES, CAMARA DE PRODUCCION Y COMERCIO BIOBIO, entre otros.

La visualización de la oferta disponible en el territorio es necesaria para poder ponerla a disposición de los empresarios que la requieran. Se deberá, considerando al menos lo siguientes aspectos:

- a) Descripción de las ofertas
- b) Potenciales beneficiarios
- c) Plazos (calendario de convocatorias o ventanilla abierta)
- d) Detalle de beneficios (subsidios no reembolsables, asesorías técnicas, garantías, créditos, etc.)
- e) Tipos de proyectos a financiar (inversión, capital de trabajo, capacitaciones, certificaciones, etc.) Requisitos (antigüedad, tramo de ventas, rubros, etc.)

Este compilado de la oferta pública presente en el territorio y en la región, deberá ser presentada, explicada y aclarada a los empresarios participantes del Plan de Dinamización.

Se debe diseñar un Plan de Derivación, que permita acceder a los empresarios a dicha oferta, en lo posible, concretar derivaciones formales a dichas instituciones, para aprovechar más y mejores oportunidades de negocios. Para tales efectos, el consultor deberá proponer una metodología de trabajo que permita lograr tales objetivos y acorde a ella, conformar un plan de trabajo detallado sobre cómo se ejecutará dicho plan de derivación.

Se privilegiará las capacitaciones de carácter presencial, sólo en caso de que no se den las condiciones para las actividades planificadas bajo la modalidad presencial, por contingencias nacional o local; podrán optar por la modalidad a distancia. Esta acción deberá ser consensuada previamente con el gestor territorial durante la ejecución de la consultoría.

En todo caso, se recomienda que la ejecución del plan de dinamización se presente en varias modalidades, favoreciendo las actividades presenciales, lo cual dependerá de los contenidos a tratar y su nivel de profundidad, aspectos técnicos y metodológicos, eficiencia y eficacia de su ejecución, entre otros. Lo más importante es que logre motivar la participación de los/as empresarios/as beneficiarios/as.

La participación en el Plan de Dinamización es voluntaria y requiere inscripción. Para ello la oferta de conocimiento específico debe resultar pertinente y atractivo a las empresas locales. Implica la etapa de convocatoria, para la cual pueden apoyarse de la experiencia del Gestor territorial.

ESTADÍSTICAS Y NÚMEROS DE LA PARTICIPACIÓN DE LOS EMPRESARIOS EN LA ETAPA DE DINAMIZACIÓN Y DERIVACIÓN

Considerando la situación base de las empresas que anteriormente se levantó por el programa, se deberán registrar los avances que ellas obtengan en el transcurso de la dinamización y derivación, debiendo reportar al menos lo siguiente:

- Empresas capacitadas.
- Empresas con nuevas vinculaciones de negocios.
- Empresas con postulaciones a instituciones de fomento realizadas o por realizar.
- Propuestas de mejoras para sus planes de negocios.
- Alguna derivación completa a institución de fomento.
- Alguna nueva oportunidad de negocio.
- Avances en mejora de competencias / disminución de brechas de las empresas que egresan de la dinamización:
 - ✓ Empresas que han recibido Asistencia técnica y cuentan con perfiles de proyectos de inversión.
 - ✓ Empresas que han mejorado sus posibilidades de acceso a financiamiento.
 - ✓ Empresas que han sido seleccionadas para apoyo técnico a la puesta en marcha de la inversión y con acceso a financiamiento.

Se solicita al consultor que en su propuesta indique como aportará a estos resultados.

METODOLOGÍA DE LA DINAMIZACIÓN

Consiste en el acompañamiento en terreno a las empresas y el otorgamiento de servicios de apoyo de manera colectiva o grupal que les facilite el acceso a oportunidades de negocios y/o de mejora de gestión.

Entre los servicios o productos de apoyo se pueden considerar:

- Formación y/o capacitación (presencial o a distancia).
- Clase magistral (experto de renombre nacional).
- Networking.
- Derivaciones a otras instituciones (subsídios, créditos, garantías, asistencia técnica etc.)
- Conversatorios.
- Alianzas (redes con gremios, asociatividad empresarial, etc.)
- Ruedas de negocios.
- Entre otros.

Las Modalidades de actividad deberán ser:

- Presenciales: Es un proceso que se realiza directamente con facilitadores a un grupo de participantes o de manera personalizado, quienes deben estar presentes durante el

desarrollo de la actividad en un espacio físico común (ej. reuniones, conversatorios, seminarios, clases, talleres de entrenamiento, entrevistas, etc.). Además, se recomienda realizar visitas a terreno con empresarios, para constatar la asimilación de los contenidos impartidos o bien levantar diagnósticos de sus brechas. Las actividades presenciales se realizarán en espacios gestionados por la consultora (arriendos de salones) o bien por la disponibilidad de la red de fomento.

➤ A distancia:

- Sincrónicos: Proceso que requiere la participación de todos los actores al mismo tiempo, y que es conducido por un relator, a través de una plataforma por internet. Permite hacerlo desde cualquier lugar que posea conexión a Internet y que, en el instante de la sesión, los participantes posean el dispositivo y el software apropiado para interactuar (ej. Cursos o reuniones por Zoom u otras plataformas virtuales).
- Asincrónicas: Proceso en el cual los actores no requieren estar conectados a la plataforma al mismo tiempo. Las actividades se desarrollan en forma remota y en horarios no predeterminados, por lo cual el proceso de enseñanza y aprendizaje queda diferido en el tiempo y en el espacio, respetando los ritmos de aprendizaje y distribución del tiempo de manera personalizada (ej. Cursos en cápsulas de videos cortos, envío de contenidos por WhatsApp, Formularios de Google como administrador de encuestas, etc.). Se debe implementar un sistema que permita verificar el aprendizaje bajo esta modalidad, para realizar un control y seguimiento, así como el grado de participación de cada empresario.

Sólo en caso de que no se den las condiciones para las actividades planificadas bajo la modalidad presencial, por contingencias nacional o local; podrán optar por la modalidad a distancia. Esta acción deberá ser consensuada previamente con el gestor territorial durante la ejecución de la consultoría.

En todo caso, se recomienda que la ejecución del plan de dinamización se presente en varias modalidades, favoreciendo las actividades presenciales, lo cual dependerá de los contenidos a tratar y su nivel de profundidad, aspectos técnicos y metodológicos, eficiencia y eficacia de su ejecución, entre otros. Lo más importante es que logre motivar la participación de los empresarios beneficiarios.

Plan de Aceleración Empresarial

Tiene la finalidad de fortalecer los negocios con mayor potencial, entregando mentoría personalizada, asistencia técnica especializada y acercamiento a redes de fomento productivo, que permitan realizar negocios generadores de riqueza en los territorios.

Orientado a acelerar la iniciativa de inversión del/la empresario/a con potencial de impacto de valor local, contempla mentoría, asistencia técnica, acercamiento a redes de fomento productivo, formulación de proyecto de inversión, y conexión con los agentes de mercado concernidos con su iniciativa. Este plan considera apoyo para empresas las cuales además aportarán para dinamizar al resto y/o al ecosistema productivo territorial

El plan de Aceleración considera lo siguiente:

- a) 1 diagnóstico de Pre-aceleración, con una selección de un 20% aproximado de las empresas para acelerar.

Plan de negocios
Acompañamiento.
Asesoría Técnica
Mentorías

DIAGNÓSTICO DE PRE-ACELERACIÓN

El consultor deberá consolidar la información más relevante en cuanto a los empresarios pre-acelerables. Este documento, debe explicar de forma detallada las características principales de los empresarios, sus empresas y sus proyectos de inversión. De la misma forma, establecer una priorización de las principales brechas de competitividad que los afectan. Lo anterior se constituye como un insumo clave, para quien tenga la labor posterior de evaluar dichas características y diagnósticos para la generación de un plan de aceleramiento personalizado, que potencie y eleve la competitividad de las empresas. El consultor deberá apoyar técnica y metodológicamente la generación de este diagnóstico.

Este documento deberá contener como mínimo los siguientes elementos:

- Brechas de competitividad por empresario.
- Idea de proyecto de inversión.
- Potenciales impactos del desarrollo del proyecto de inversión.
- Factibilidad técnica del proyecto.
- Factibilidad económica del proyecto.
- Factibilidad financiera del proyecto.
- Principales limitaciones para el desarrollo del proyecto.

Los seleccionados pasaran al proceso de Aceleración y los no seleccionados pasarán y/o continuaran con la implementación del plan de Dinamización.

PLAN DE NEGOCIOS Y PROYECTOS DE INVERSIÓN

El plan de negocios se realizará a través de mentorías, acompañamiento y asesoría técnica.

MENTORÍAS

- Elaboración en forma conjunta del plan de negocio en al menos 4 sesiones, donde se elabore en forma conjunta con las características y singularidades de cada empresa, realizando un seguimiento de la aplicación del Modelo.
- Capacitación y realización de formulación proyectos de inversión.

ACOMPañAMIENTO

- Diseñar y validar propuesta de Plan de Aceleración para empresarios, a través de un proceso

de interacción con el empresario e instancias regionales correspondientes; así como con los agentes de mercado concernidos con la iniciativa de inversión y/o las redes o cadenas de valor de las cuales forman parte o pueden formar parte. [Todos Los Rubros]

- Entrenamiento para el personal de atención al cliente (recepción y garzones) [Rubro Gastronómico]
- Marketing digital. (base de datos con empresas que prestan en servicio de manera permanente) (principalmente rubro Gastronómico y Turístico)
- En gestión de empresas a través de softwares de gestión (base de datos con empresas que entregan el servicio (Rubro Gastronómico)

ASESORÍA TÉCNICA

- Propiciar la postulación de empresas a la etapa de aceleración, a través de una asesoría al empresario para desarrollar la formulación y perfil de proyecto de inversión, el que posee dos productos esperados:

Proyecto de inversión del empresario/a, que además identifica los componentes para los cuales postulará a instrumentos de fomento y garantías. Este proyecto debe identificar y dimensionar los distintos esfuerzos y gestiones inversionales que asumirá el/la empresario/a, más allá de los apoyos públicos que solicitará.

Proyecto para postular a los instrumentos de apoyo que facilite el ACELERA y que deberá formularse conforme a los requerimientos y formatos establecidos para ello.

- Pitch para presentación en DemoDay, de acuerdo con las bases de licitación.
- Entregar información sobre redes de fomento y financiamiento para su respectiva iniciativa de proyecto de inversión, en caso de no ser seleccionado como empresa acelerable.

El **Plan de Aceleración** deberá ser validada con el empresario, quien debe asumir compromisos de acciones, gestiones, relaciones y, eventualmente de ser necesarias, preinversiones para mejorar su proyecto de inversión. El plan de aceleración se centra en las brechas específicas detectadas y la forma en que será abordadas en el marco del desarrollo del Plan de Aceleración. El detalle del tipo de acciones a desarrollar para este proceso de interacción e iteración entre consultor, mentor y empresario deberá ser propuesto por el oferente en su oferta técnica, lo que deberá posteriormente adaptarse, caso a caso, según el perfil del empresario.

Los elementos para considerar en el **Plan de Aceleración**, así como la metodología específica a utilizar para su construcción, deberán ser propuestos por el oferente. **No obstante, lo anterior, se debe considerar que el Plan de Aceleración deberá contemplar al menos lo siguiente elementos mínimos:**

- Diagnósticos: Insumo para detección de Brechas (misión, modelo de negocios, análisis de contexto, posición de la empresa en cadena de valor, FODA, Identificación de elemento crítico de aceleración, otro.). Para esta etapa se debe respaldar de fotografías y videos de cada sesión o reunión empresarial.
- Diseño colaborativo implementación: En base al diagnóstico realizado en interacción con la

empresa, se acuerda una acción de aceleración, que incluye talleres in situ con el empresario (al menos 2 instancias presenciales).

- Situación deseada, superada la brecha (además la visión a corto, mediano y largo plazo de la empresa).
- Estrategia o intervención que se utilizará para llegar a la situación deseada (cómo), con su metodología.
- Identificación de siguiente inversión específica, necesaria a través de la cual se espera activar o estructurar la estrategia, con indicación al potencial de impacto, viabilidad y sostenibilidad que se asocia a ella.
- Alternativas de financiamiento Público y Privada para financiar el proyecto. Proporcionar una carpeta con listado de instrumentos públicos y privados de financiamientos.
- Plan de acción e indicadores de seguimiento: Conjunto de medidas a ejecutar, para cada una de las cuales se deberá identificar datos generales, acción a desarrollar con su descripción y plazo, indicadores de seguimiento. Plan de acción de la intervención de Aceleración.

Adicionalmente, se deberá considerar que el Plan de Aceleración incluya dos elementos claves para avanzar en el cierre de brechas de cada empresario, considerando al menos:

- a) **Plan Asistencia Técnica y Mentoría:** Para el plan de aceleración es requisito identificar el elemento clave de aceleración empresarial en base al modelo de negocio de la empresa que será intervenido. El detalle del tipo de mentorías o asistencia técnica durante el proceso de intervención, con el CV del experto en asistencia técnica o mentor, además de detalles respecto a temáticas formales como periodicidad, duración, mecanismos de contacto mentor-empresario, u otro, y aspectos técnicos como el alcance del acompañamiento, las temáticas que se abordarán, los hitos intermedios para monitorear avances, actividades de vinculación y trabajo colaborativo con agentes de mercado, estado y/o academia, entre otros; con agendamiento de sesiones con el empresario.
- b) **Plan Empresa:** corresponde a descripción general del proyecto/empresa y su proyección en el tiempo que el empresario desarrollará, la cual, a través de un proceso de interacción con el equipo consultor, considerando las oportunidades de mercado y las capacidades de la empresa y empresario para capturarlas, así como los aportes del equipo, que permitan fortalecerla. Este plan deberá contener, a lo menos las siguientes acciones:
 1. Realizar un proceso de interacción consultor-empresario, que permita revisar idea inicial de proyecto y su modelo de negocio, mejorándolo y fortaleciéndolo a partir de los aportes del equipo y las gestiones que deba realizar el propio empresario.
 2. Recopilar información de la empresa, socios, mercado actual, clientes, proyecciones de la empresa, entre otros.
 3. Describir detalladamente el proyecto de inversión; componentes, oportunidad de negocio, estado actual (avance en la ejecución, materialización de parte de las inversiones, etc.), tiempo estimado de ejecución, impacto en ventas, número de clientes, disminución

de costos y/o creación de empleos, entre otros.

4. Identificar y explicitar objetivos y resultados esperados desde el punto de vista del desarrollo de la empresa y de su aporte a la generación de valor local.
 5. Identificar las inversiones críticas en activos y en monto para avanzar al siguiente nivel, y la rentabilidad que adicionan esas inversiones.
 6. Identificar a los actores que participarán en la ejecución del proyecto constituyendo el equipo de trabajo de este. Monitorear el avance de cada proyecto y verificar el cumplimiento de los resultados comprometidos.
- c) **Sesiones Colaborativas:** Corresponde al establecimiento de reuniones/encuentros tipo networking que favorezcan la socialización y el intercambio de información, así como la fidelización de los contactos en distintos entornos. Se trata de instancias interactivas, parte del proceso de aceleración, diseñada para que las empresas que deseen mejorar su impacto o presencia en el entorno puedan contactar con profesionales y expertos, al tiempo que obtienen soluciones que les ayuden a cumplir sus objetivos. Además, permite contactar con profesionales del mismo sector, lo que favorece la cooperación entre empresas. Se trata de espacios idóneos para compartir información, encontrar nuevas oportunidades y detectar tendencias. Se deberá desarrollar al menos dos veces durante el proceso de ejecución de la consultoría.

Deberá considerar el seguimiento constante de cada empresario, de manera tal que permita conocer los avances en el cumplimiento de los hitos intermedios definidos en el plan de aceleración, y generar acciones paliativas para el caso de las desviaciones. Para estos efectos, podrá contemplar fichas de seguimiento, una plataforma electrónica, u otro mecanismo que el consultor proponga.

Planificación con perspectiva de género

El objetivo de incorporar la perspectiva de género es que las políticas y programas aporten al cierre de brechas, a la erradicación de la violencia y discriminación de género y al logro de la igualdad de género y la autonomía de las mujeres.

Durante la fase de Dinamización y Aceleración se debe considerar perspectiva de género, expresión verbal, escrita o gráfica que **utiliza preferentemente vocabulario neutro, hace evidente el masculino, el femenino y, en ocasiones, el no binario**, y evita generalizaciones del masculino como universal.

Además, se trata de evitar el uso de expresiones que naturalizan la subordinación de las mujeres o un trato que vulnera sus derechos.

Considerar Análisis de Género, que implica examinar y comprender, a partir de información cuantitativa y cualitativa, la situación de las personas según su género, utilizando los conceptos de sexo y género como principios organizadores de la información.

Se recomienda conocer la situación inicial de cada grupo, estudiar el diseño de estrategias para resolver los problemas específicos, comprender cómo la intervención les afecta de manera

diferenciada y determinar de qué manera influye esto en el resultado de la intervención.

Adicionalmente se debe realizar un **taller de perspectiva de género**. El objetivo principal de este taller es proporcionar a los participantes una comprensión práctica del enfoque de género, promoviendo la conciencia sobre las desigualdades de género, los roles y estereotipos, así como fomentando la habilidad para aplicar este enfoque en su vida laboral y personal.

El equipo consultor deberá proponer la modalidad de la realización de las capacitaciones, privilegiando que sean de carácter presencial. Sólo en caso de que no se den las condiciones para las actividades planificadas bajo la modalidad presencial, por contingencias nacional o local; podrán optar por la modalidad a distancia. Esta acción deberá ser consensuada previamente con el gestor territorial durante la ejecución de la consultoría.

Consideraciones para la realización de capacitaciones y talleres

Para asegurar la participación de los/as empresarios/as, se deberán enviar invitaciones personalizadas por correo electrónico, y se deberá coordinar telefónicamente con cada uno de ellos para lograr una alta asistencia.

Para todas las actividades se deberá llevar un control de asistencia para evaluar el nivel de compromiso y seguimiento de los/as empresarios/as. Además, se deberá generar información, como fotografías, videos y documentos, para difundir y compartir con los participantes y enriquecer su aprendizaje.

ARTÍCULO 4°: ASPECTOS METODOLÓGICOS MÍNIMOS

4.1 DESCRIPCIÓN

Acelera es un programa de desarrollo y aceleración de empresas en territorios de oportunidad, en los cuales participan comunas de rezago de la Región de Biobío. El programa es un proceso que contempla la realización de talleres y acompañamiento continuo, busca aportar conocimientos y experiencias de mentores y/o profesionales ligados a sectores productivos estratégicos, así como del staff organizador a los participantes seleccionados, quienes exponen sus ideas de desarrollo de inversiones, entre otras, a los mentores, tutores, jurados, y organizadores del evento, los que, a su vez, entregan sus opiniones, recomendaciones y comentarios a título personal, y ayudan a recomendar a los beneficiados de comenzar el proceso oficial de aceleración. Este programa deberá abordar un entrenamiento intensivo con énfasis en aspectos técnicos y modelo de negocio; posteriormente la realización de un evento **Demo day** donde las empresas acelerables deberán hacer una presentación frente a una instancia colegiada, siendo recomendable que se asignen y respeten los tiempos y lugares de presentación.

- Se trata de una presentación pitch³ del proyecto, de cinco minutos de duración, que incluya el presupuesto de inversión en la primera etapa.
- La elección de los/as recomendados/as para participar en la fase de aceleración se entenderá como una “selección” previa, para poder ser parte del proceso de asesoría especializada y apoyo memorial respectivo.

El programa se encuentra dirigido específicamente a empresarios y/o personas vinculadas a las empresas participantes con capacidades de liderar sus negocios, que tengan proyectos de impacto en los territorios, técnica y comercialmente viables y en una etapa temprana, que estén interesados en crecer aceleradamente, y que, por lo tanto, presenten un modelo de negocios escalables, todos los cuales han sido parte de la fase 1 del Programa Acelera Biobio y fueron invitados para participar en esta instancia.

4.2. PROPUESTA DE VALOR

Para los proyectos que participen del proceso de Aceleración, la propuesta de valor radica en:

- ✓ Trabajo de Codiseño empresario con equipo de empresa consultora, siempre enmarcado explícitamente en el programa Acelera.
- ✓ Participación de las actividades propias del proceso de aceleración.
- ✓ Oportunidad de recibir feedback de actores relevantes del ecosistema empresarial (emprendedores exitosos, coachs, etc).

4.2. REQUISITOS DE PARTICIPACIÓN

a) Cada empresa participante a ser intervenida en la etapa de Aceleración deberá formalizar su participación de acuerdo con el **anexo N°4 “carta de compromiso”** de los presentes Términos de Referencia.

b) Las empresas participantes deben tener una disponibilidad de tiempo mínimo de 2 horas semanales para atender los compromisos del programa en función de asistencia a talleres, mentorías, sesiones de pitch y otras actividades relacionadas al cumplimiento de los objetivos expuestos en el artículo N°2. (Estos tiempos se irán coordinando con el asesor a cargo de cada proyecto).

4.3. ETAPAS DE LA COSULTORÍA

El programa cuenta de cuatro grandes etapas:

A. Programa de nivelación de proyectos: Jornada donde los profesionales participarán activamente en una serie de talleres con el fin de transferir conocimientos y habilidades para empresas con proyectos de inversión en etapas tempranas. Las metodologías a utilizar deben ser propuestas por el consultor, y deben incorporar temáticas tales como Propuesta de valor, Modelo de Negocios, Lean Canvas, Pitch y que enseñarán herramientas para testear y validar los supuestos críticos de cada

³ Pitch: técnica de presentación utilizada en reuniones con posibles inversionistas.

proyecto.

B. Desarrollo Modelo de Negocio: Los proyectos seleccionados tendrán sesiones de trabajo con los profesionales de la consultora en espacios a definir, en donde se irán asignando tareas, ideando estrategias de validación de mercado y preparando un perfil de postulación. (Interacciones individuales).

C. Acelera: Posterior a la etapa de nivelación, se desarrollará un campamento de emprendimiento. Éste, consistirá en dos jornadas o sesiones intensas de presentación y trabajo en metodologías de aprendizaje y generación de valor que resuelvan los desafíos planteados en el programa. La participación es obligatoria por parte de los empresarios seleccionados y la eliminación inmediata de quien se ausente de alguna actividad o bien no entregue con la anticipación necesaria su presentación en formato PPT y/o PDF. Para participar, los empresarios deben: o Haber participado en la etapa de desarrollo de modelo de negocio realizada por la consultora. o Deben contar con un perfil de proyecto definido y validados entre las partes. Disponer de un computador personal portátil, dispositivo móvil, y/o cualquier otro medio portátil que les permita desarrollar actividades propias relacionadas a mejorar su modelo de acuerdo con el feedback realizado. (Igualmente se podrán ver caso a caso, situaciones excepcionales).

D. Demo Day Posterior al Acelera, los emprendedores deberán hacer una presentación frente a un Comité Evaluador compuesto por entidades públicas, privadas y/o otros actores del territorio, la que estará constituida al menos 3 días hábiles previo a la presentación. Este comité será formado por invitación realizada por el Agente Operador Intermediario Copeval y validado por la Dirección regional de Corfo Biobío. En 5 minutos se debe hacer una presentación pitch del proyecto de inversión que recopile los aspectos a evaluar (Art. 4.5) junto con el presupuesto de inversión en la primera etapa. Se considera un Plan de mejoramiento de Pitch previo, donde los empresarios podrán participar de un programa de mejoramiento y de una jornada en los cuales se trabajarán sus presentaciones y clases de pitch. La elección de los recomendados para participar en la fase de Aceleración se entenderá como una “selección” previa, para poder participar en el proceso de asesoría especializada y apoyo memorial respectivo.

4.4. EVALUACIÓN

El Comité de Expertos expresarán su valoración, mediante la asignación del puntaje en escala de 1 a 10 (siendo 10 la nota más alta), de cada postulación en función de los siguientes criterios:

CRITERIO	PONDERACIÓN
Fortaleza de La empresa	40%
Potencial del Negocio	30%
Potencial de Impacto en el territorio	10%
Desafío del proyecto (solución sostenible en el tiempo)	10%

Valor Patrimonial Natural o cultural	10%
--------------------------------------	-----

ARTÍCULO 5° SOBRE LA POSTULACIÓN

Se publicará en al menos una plataforma masiva durante 7 días hábiles. El proceso de convocatoria se inicia idealmente el viernes 20 de Septiembre de 2023 y termina el viernes 29 de septiembre de 2023 a las 18:00 horas.

Dicho calendario podrá ser modificado, siempre que los plazos no hayan vencido y sean notificados a las personas interesadas en la convocatoria. La licitación se publicará en la página web de Copeval www.copeval.cl. Las ofertas se deberán presentar en formato digital PDF enviadas al correo electrónico de Nixsa Reyes D. ejecutivo Agente Operador, nixsa.reyes@copeval.cl, Cristián Gwinner. Gestor del Programa Acelera Biobío, cristiangwinner@gmail.com. El asunto del correo electrónico deberá decir: Licitación Acelera Biobío

ARTÍCULO 6°: EMPRESA Y EQUIPO DE TRABAJO

El oferente deberá presentar un equipo de trabajo acorde a las características de la consultoría, y deberá demostrar conocimiento y experiencia en:

- Realización de metodologías y dinámicas de aprendizaje grupal con empresarios y/o emprendedores, preferentemente en territorios no metropolitanos o más alejados de las capitales regionales, preferentemente tipo Bootcamps.
- Fomento de Pymes (p.ej. asesoría o mentoría empresarial).
- Evaluación del potencial y/o generación de oportunidades para pequeñas y medianas empresas.

Adicionalmente es deseable que el oferente cuenta con experiencia general en:

- Instrumentos del Fomento Productivo.
- Desarrollo de Modelo de Negocios, acompañamiento a emprendedores
- Desarrollo Económico Territorial.
- Desarrollo de Redes Empresariales y Cadenas de Valor. La propuesta técnica deberá contener una descripción de la empresa, indicando su experiencia en los ámbitos mencionados, además deberá incluir una descripción de la organización del equipo de trabajo propuesto, especificando su organigrama, los perfiles y funciones de cada participante del proyecto, su experiencia en proyectos similares, adjuntando el currículum vitae de los profesionales participantes. La información de los clientes de la empresa, deberán adjuntarse en formato dispuesto en Anexo N°1. La información curricular de los profesionales deberá consolidarse según Anexo N°2.

La propuesta debe identificar al Director o Coordinador de Proyecto, que será la contraparte del oferente ante el mandante. Cualquier cambio en los integrantes del equipo de trabajo propuesto deberá ser informado a Copeval y aprobado por este previo a su materialización.

ARTÍCULO 7°: RESPONSABILIDADES DEL OFERENTE

El oferente será responsable de las actividades y tareas descritas en los Términos de Referencia y en su oferta técnica, y de entregar los productos descritos en ellos. Asimismo, se compromete a proveer las aclaraciones de términos de metodología, el perfil profesional y dedicación del personal propuesto u otros aspectos, a completa satisfacción conforme lo acordado durante la negociación del contrato. En este sentido, deberá:

- Desarrollar las actividades descritas en esta consultoría, utilizando procesos y prácticas de análisis estándar y debidamente fundamentadas.
- Suministrar los archivos digitales que sustenten resultados de cualquier análisis numérico, modelo o diseño a ser revisado y que servirán de soporte a efectos de aprobación de los informes señalados en el ítem anterior. Todos los archivos deberán ser entregados en su versión 'editable' y no se aceptarán aquellos que no permitan su edición posterior. Sin perjuicio de lo anterior, los archivos podrán ser acompañados por versiones 'no editables' sí y sólo sí, la versión editable es entregada también.
- Aceptar y colaborar con la supervisión y evaluación que se establezcan para el normal desarrollo de la consultoría y el cumplimiento del contrato.
- Elevar una propuesta basada en criterios técnicos, respetando las normas y políticas del Estado de Chile. Las características de la consultoría deberán ser tales que ofrezcan las mejores condiciones para entregar una visión independiente y equilibrada.
- Durante el período de la consultoría, mantendrá canales de comunicación abiertos para el intercambio de ideas sobre el desarrollo del proyecto.
- Integrar un equipo profesional que estará compuesto, como mínimo, por profesionales con experiencia demostrada en las materias de la consultoría, siendo determinantes la especialidad y la experiencia.

ARTÍCULO 8°: CONTRAPARTE TÉCNICA Y ADMINISTRATIVA

La contraparte técnica y administrativa de la consultoría estará a cargo de un equipo compuesto por el Gestor del programa y el Jefe/a de Proyecto del programa, ambos representantes del Agente Operador Intermediario. Las responsabilidades que la contraparte se compromete son:

- El oferente deberá dar cumplimiento a la planificación entregada por el gestor.
- El oferente es responsable de proveer un recinto y una plataforma adecuados para las actividades.
- El oferente es responsable de la seguridad y salud ocupacional

ARTÍCULO 9°: CONTENIDO MÍNIMO

PROPUESTA TÉCNICA

a) Detalles de la propuesta técnica

La propuesta técnica debe ser presentada únicamente en formato digital en un archivo PDF. El

archivo PDF debe ser enviado por correo electrónico a la dirección indicada en los Términos de Referencia. El nombre del archivo PDF debe seguir el siguiente formato: "Propuesta_Tecnica_NombreEmpresa.pdf".

El contenido de la propuesta técnica debe seguir el orden establecido en los Términos de Referencia, incluyendo los siguientes apartados:

- **Portada:** Debe incluir el nombre de la empresa consultora, el título de la propuesta ("Propuesta Técnica - Programa Acelera Biobío"), y la fecha de presentación.
- **Índice:** Un listado con los títulos y números de página de cada sección de la propuesta técnica.
- **Documentación de Capacidad y Enfoque:** Incluye todos los documentos y antecedentes solicitados para demostrar la capacidad de la empresa consultora y su enfoque para brindar los servicios de dinamización y aceleración empresarial.
- **Metodología de Trabajo Propuesta:** Describe detalladamente la metodología que se utilizará para llevar a cabo los servicios de dinamización y aceleración empresarial.
- **Plan de Ejecución y Cronograma Estimado:** Presenta un plan detallado de ejecución de las actividades propuestas, con un cronograma estimado que indique las fechas tentativas para cada etapa del proceso.

b) Formato y requisitos específicos para la presentación de propuestas.

El equipo consultor deberá presentar los siguientes antecedentes como parte de su propuesta técnica:

- **Carta de Presentación:** El equipo consultor deberá incluir una carta de presentación en la que se identifique y se muestre el interés en participar en la convocatoria. En esta carta, se debe manifestar el compromiso de cumplir con todos los requisitos y lineamientos establecidos en los Términos de Referencia.
- **Brochure de la Empresa:** Se debe proporcionar un brochure que demuestre la experiencia de la empresa en actividades similares a las solicitadas en los Términos de Referencia. El brochure deberá resaltar los proyectos y logros relevantes que respalden la capacidad del equipo consultor para llevar a cabo la dinamización y aceleración empresarial.
- **Experiencia Mínima Requerida:** El equipo consultor deberá demostrar una experiencia mínima de 3 años prestando servicios relacionados con los Términos de Referencia.
- **CV del Jefe/a de Proyecto:** Se debe presentar el currículum vitae del Jefe/a de proyecto, quien será la contraparte del equipo de apoyo y el gestor del programa. Este CV debe destacar la experiencia y habilidades del Jefe/a de proyecto, así como sus antecedentes académicos y profesionales.
- **CV de los Expositores:** Cada uno de los expositores que participarán en las actividades deberá presentar su currículum vitae. Se debe incluir al menos tres recomendaciones con los datos de contacto (correo electrónico, teléfono, Teams, Zoom u otra forma) para sostener

consultas si es necesario.

- **Aval de Experiencia:** Se debe proveer los antecedentes que avalen la experiencia del equipo consultor en proyectos similares en los últimos años. Esto puede incluir una nómina de clientes o recomendaciones con la información de contacto respectiva.
- **Documentos Legibles:** Todos los documentos presentados deben ser legibles y estar disponibles en el momento de apertura de las ofertas. Se recomienda revisar y asegurarse de que la documentación esté completa y clara para facilitar la evaluación.
- **Cumplimiento Legal:** La empresa consultora debe tener inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos (SII) para poder participar en la convocatoria.

La propuesta debe ser presentada de forma clara y organizada, cumpliendo con los formatos y requisitos mencionados. Cada sección debe estar debidamente identificada y respaldada con los documentos y antecedentes solicitados, con el fin de permitir una evaluación adecuada por parte del comité evaluador.

El equipo consultor debe asegurarse de presentar todos los documentos exigidos en la convocatoria. La falta de documentos puede afectar la evaluación de la propuesta, por lo que es fundamental cumplir con todos los requisitos establecidos.

Es importante que la propuesta técnica sea enviada dentro del plazo establecido en los Términos de Referencia y que cumpla con todos los requisitos solicitados para asegurar una correcta evaluación por parte del comité evaluador.

c) Plan de ejecución y cronograma estimado.

El equipo consultor, como parte de su propuesta deberá presentar un plan de ejecución de las actividades detallando actividades, plazos y responsables del equipo asignado.

El plazo de ejecución al que deberá ajustarse el equipo consultor es de 4 meses, sin perjuicio de que se realice una extensión si el desarrollo del programa así lo requiere.

d) Oferta económica:

Los presentes términos de referencia consideran la contratación de los servicios de una consultora, con un presupuesto máximo disponible y valor total bruto de \$45.500.000.

El programa no contempla aporte empresarial. Los costos asociados a traslados, viáticos, actividades presenciales, remotas, equipos computacionales, u otros que de ella se deriven para el desempeño de las funciones y tareas, serán de cargo de la consultora.

El oferente deberá entregar una propuesta económica con el valor de la consultoría a realizar, de acuerdo con el Anexo N° 3. Se deberá entregar un presupuesto con los valores de los Recursos Humanos que participarán en el desarrollo de la consultoría y de los diferentes gastos de operaciones en los que incurrirá.

Hay que considerar que estos valores representan el monto total de los gastos, incluyendo todos los impuestos y costos asociados.

ARTÍCULO 11°: EVALUACIÓN DE LA OFERTA

La evaluación de la oferta se efectuará a partir de los antecedentes contenidos en la misma, sobre la base de una escala de notas de 1 a 5. El puntaje técnico de cada oferta corresponderá al promedio de los puntos asignados por cada evaluador en cada ítem evaluado, ponderado luego por el ponderador indicado. Todos los puntajes se calculan aproximando a cifras de dos decimales. Los ponderadores, aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{Puntaje Total: } (0,30) \times F1 + (0,30) \times F2 + (0,30) \times F3 + (0,05) \times F4 + (0,05) \times F5$$

Donde:

Factores	Ponderación
Factor N°1: Metodología y plan de trabajo	30%
Factor N°2: Experiencia de la Empresa	30%
Factor N°3: CV del Equipo/Consultor (Experiencia del equipo de trabajo)	30%
Factor N°4: Presentación formal de la propuesta	5%
Factor N°5: Valor agregado	5%

Factor N°1: Metodología y Plan de Trabajo

Evaluación	Nota	Descripción
Muy bueno	5	El plan de trabajo es consistente a la metodología presentada y contiene una descripción detallada de las actividades a realizar; Carta Gantt consistente con detalle de horas dedicadas, la calidad de la propuesta es más que satisfactoria entregando aportes adicionales.
Bueno	4	El plan de trabajo es consistente a la metodología presentada y contiene una descripción detallada de las actividades a realizar; Carta Gantt consistente con detalle de horas dedicadas, la calidad de la propuesta es satisfactoria
Regular	3	El plan de trabajo es consistente a la metodología presentada, pero carece de una descripción detallada de las actividades a realizar; Carta Gantt es consistente con lo solicitado, la calidad de la

		propuesta es mediana
Malo	2	El plan de trabajo no es consistente con la metodología presentada y carece de una descripción detallada de las actividades a realizar; Carta Gantt es consistente con lo solicitado, sin embargo, la calidad de la propuesta sigue siendo baja
Muy Malo	1	El plan de trabajo no es consistente con la metodología presentada y carece de una descripción detallada de las actividades a realizar; Carta Gantt no corresponde, Baja Calidad de la propuesta.

Factor N°2: Experiencia de la Empresa

Evaluación	Nota	Descripción
Muy bueno	5	La empresa proponente posee más de 5 años de experiencia en consultorías y/o asistencias técnicas a empresarios y/o proyectos vinculados a la temática del proyecto y en actividades de fomento, deseable con experiencia en el territorio.
Bueno	4	La empresa proponente posee hasta 5 años de experiencia en consultorías y/o asistencias técnicas a empresarios y/o proyectos vinculados a la temática del proyecto y en actividades de fomento.
Regular	3	La empresa proponente posee hasta 3 años de experiencia en consultorías y/o asistencias técnicas a empresarios y/o proyectos vinculados a la temática del proyecto y en actividades de fomento.
Malo	2	La empresa proponente posee entre 1 y 2 años de experiencia en consultorías y/o asistencias técnicas a empresarios y/o proyectos vinculados a la temática del proyecto y en actividades de fomento.
Muy Malo	1	La empresa proponente posee menos de 1 año de experiencia en consultorías y/o asistencias técnicas a empresarios y/o proyectos vinculados a la temática del proyecto, y en actividades de fomento.

Factor N°3: Experiencia del equipo de trabajo

Evaluación	Nota	Descripción
Muy bueno	5	El equipo de trabajo tiene en promedio, más de 20 proyectos de experiencia en consultorías de proyectos vinculados a temáticas de desarrollo económico territorial.

Bueno	4	El equipo de trabajo tiene en promedio, entre 15 y 20 proyectos de experiencia en consultorías de proyectos vinculados a temáticas de desarrollo económico territorial.
Regular	3	El equipo de trabajo tiene en promedio, entre 10 y 15 proyectos de experiencia en consultorías de proyectos vinculados a temáticas de desarrollo económico territorial.
Malo	2	El equipo de trabajo tiene en promedio, entre 5 y 10 proyectos de experiencia en consultorías de proyectos vinculados a temáticas de desarrollo económico territorial.
Muy malo	1	El equipo de trabajo tiene en promedio, menos de 5 proyectos de experiencia en consultorías de proyectos vinculados a temáticas de desarrollo económico territorial.

Factor N°4: Presentación formal de la propuesta

Evaluación	Nota	Descripción
Muy bueno	5	La documentación de la oferta es clara, legible y completa. No se requiere solicitar aclaraciones al oferente.
Bueno	4	La documentación de la oferta es clara, legible pero incompleta. Se requiere solicitar una aclaración al oferente.
Regular	3	La documentación de la oferta es clara, legible pero incompleta. Se requiere solicitar dos o más aclaraciones al oferente.
Malo	2	La documentación de la oferta no es clara, es legible pero incompleta. Se requiere solicitar dos o más aclaraciones al oferente.
Muy Malo	1	La documentación de la oferta no es clara, es ilegible e incompleta. Se requiere solicitar dos o más aclaraciones al oferente.

Factor N°5: Valor agregado

El puntaje de calificación se evaluará en relación al Valor Agregado o Adicional ofertado Bases Técnicas, aplicando la siguiente Formula:

$$(OE \times 100) / OMVA$$

Donde:

OMA: Oferta con mayor número de Actividades Adicionales (Valor Agregado).

OE: Número de Actividades Adicionales de Oferta Evaluada.

Donde:

PE(i): Puntaje Económico de la oferta i P(min): Monto de la oferta de menor valor P(i): Monto de la oferta i

En caso de empate entre dos o más propuestas técnicas, se resolverá adjudicar a aquella que haya obtenido una mejor calificación en el factor “Experiencia”. Si el empate persistiere, se preferirá a aquella que obtenga la mejor calificación en el factor “CV”. El valor económico es referencial si existiese una alta diferencia en la evaluación técnica de la propuesta.

Requisitos Mínimos:

No podrán ser adjudicadas las ofertas que:

- Obtengan una calificación con nota 1, en cualquiera de los criterios
- Hayan obtenido una nota final inferior a 3

Comisión Evaluadora:

La Comisión Evaluadora de las ofertas estará integrada por representantes de CORFO, Copeval y el Gestor Territorial, pudiendo esta invitar a quien estime pertinente.

Posterior al cierre del proceso de publicación y llamado, se realizará un primer filtro de revisión de antecedentes documentales (a ejecutar por el AOI). Este proceso no podrá durar más de 2 días hábiles desde cerrada la publicación.

Para el proceso de evaluación por criterios se definirán los 3 mejores consultores, quienes serán evaluados por el Jefe/a de Proyecto, un ejecutivo AOI y el Gerente AOI. Este proceso no podrá durar más de 3 días hábiles desde la finalización de la revisión documental. Finalizada la evaluación por criterios se elaborará un acta de selección, la que dentro de 24 horas deberá ser informada a la DR para validación de resultados.

ARTÍCULO 12° ASPECTOS DEL CONTRATO

El contrato definirá los aspectos operativos del servicio encomendado, junto con los productos y plazos a cumplir y debe contener al menos los siguientes antecedentes.

a) INFORMACIÓN DE LAS PARTES

Para ello el oferente deberá entregar los antecedentes legales actualizados de la organización.

b) NORMATIVA DE CORFO QUE REGULA EL PROGRAMA.

c) PLAZO DE EJECUCIÓN

El plazo de contratación del equipo de apoyo para asistencia técnica es de cuatro (4) meses, sin

perjuicio de que se realice una extensión si el desarrollo del programa así lo requiere.

12.1 Transferencia de Recursos

Los recursos del proyecto aportados por CORFO serán administrados por el Agente Operador desde la fecha de resolución del Proyecto hasta el cierre de éste por parte de CORFO. Las transferencias de los recursos desde el AOI a la Empresa se realizarán bajo la modalidad reembolso.

Los pagos se realizarán de acuerdo a los siguientes avances:

Actividades realizadas	Productos	% pagos	Fecha estimada
Ajuste Plan de trabajo enviado en propuesta de consultor	Plan de trabajo ajustado	10% del total	5 días desde firma de contrato
Informe de avance N°1	50% de servicios y productos ejecutados del plan de dinamización y derivación	20% del total	45 días desde firma de contrato
Informe de avance N°2 (final etapa Dinamización)	100% de servicios y productos ejecutados del plan de dinamización y derivación	20% del total	60 días desde firma de contrato
Informe de avance N°3	50% de servicios y productos ejecutados del plan de preaceleración y aceleración, equivalente al cumplimiento de: 1.Convocatoria e Inscripción de empresas preacelerables 2.Ejecución de al menos 2 talleres con empresas preacelerables 3.Postulación y ejecución de sesiones de Demoday de empresas preacelerables. 4.Selección de empresas Acelerables.	20% del total	90 días desde firma de contrato
Informe Final	100% de servicios y productos ejecutados del plan de preaceleración y aceleración.	30% del total	120 días desde firma de contrato

(1) Informe Plan de trabajo ajustado: la empresa consultora entregará un informe que contendrá las eventuales modificaciones al plan de ejecución presentado en su propuesta, así como los ajustes al cronograma inicial, atendiendo las recomendaciones y aclarando las preguntas surgidas durante la reunión inicial, sin modificar el plazo para la finalización de la consultoría.

(2) Informe final: el oferente deberá elaborar un informe final de la consultoría, que contendrá, además

de la información correspondiente a los informes anteriores, las actividades y productos obtenidos en el último período de ejecución, según cronograma y plan de ejecución aprobado. Deberá contener como mínimo, los siguientes elementos:

- Resumen ejecutivo.
- Informe de avance debidamente corregido en base a observaciones de la contraparte técnica.
- Reporte de actividades y productos del último período de la consultoría
- Recomendaciones prácticas y lecciones aprendidas sobre nivel y potencial de empresas encontradas en el territorio
- Presentación de la consultoría (principales aspectos) en formato power point al AOI, Corfo regional y nacional.

Los informes serán analizados por la contraparte técnica, pudiendo ser ampliada a otros miembros que se considere pertinente. El oferente deberá realizar presentaciones dirigidos a ellos, lo cual será coordinado por la contraparte. Si existieran observaciones, el oferente deberá tomarlas en cuenta y estará obligado a mantenerse a disposición de la contraparte hasta que dichas observaciones sean respondidas satisfactoriamente. El oferente deberá entregar además todos los documentos digitales finales e intermedios y archivos informáticos generados que se utilicen como soporte al análisis realizado en el transcurso de la consultoría, los cuales son de propiedad de Corfo.

Una vez se comunique la adjudicación a la empresa consultora adjudicataria de la presente licitación, se procederá a agendar una reunión, para poder realizar indicaciones o recomendaciones a la propuesta de consultoría presentada por la empresa.

El AOI podrá solicitar información o solicitar una presentación de aspectos específicos del proyecto en cualquier momento.

12.2 Obligaciones de la Consultora

Los Informes y/o productos que no se entreguen en la fecha indicada, sin causa justificada, tendrán una multa diaria de 1 UF, contándose como días corridos.

Se entenderá como causa justificada todas aquellas razones que por factores externos a la consultoría le hayan impedido cumplir con el compromiso. Para materializar la causa justificada, deberá enviar una carta adjuntando evidencia de la causa expuesta al Agente Operador con al menos 7 días corridos previos a la fecha de entrega y esperar autorización para prorrogación de plazos, salvo que la causa tenga lugar dentro de los 7 días corridos previos a la fecha de entrega, caso en el cual no será exigible este plazo de anticipación.

ARTÍCULO 13° Anexos

Anexo 1: Empresa Consultora

NOMBRE EMPRESA CONSULTORA				
RUT EMPRESA CONSULTORA				
PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA CONSULTORA (Máximo 1.000 palabras)				
ANTECEDENTES DE EXPERIENCIA (ÚLTIMOS 5 AÑOS)				
TIPO DE SERVICIO PRESTADO	SECTOR PÚBLICO/ PRIVADO	NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN O EMPRESA A LA QUE SE PRESTÓ SERVICIO	PERÍODO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS	NOMBRE Y TELÉFONO DE CONTACTO

Anexo 3: Oferta Económica

CUENTA / ÍTEM DE GASTO	VALOR TOTAL
ACTIVIDADES	
Actividad 1	
Actividad 2	
Actividad N	
SUB TOTAL	
RECURSOS HUMANOS	
Profesional 1	
Profesional 2	
Profesional N	
SUBTOTAL	
GASTOS DE OPERACION	
Ítem 1	
Ítem 2	
Ítem 3	
SUBTOTAL	
TOTAL GENERAL	

Anexo 4. Carta de compromiso equipo de trabajo

Señor XXXXXXXXXXXX

Presente

Estimado Sr/a

Yo, (nombre del representante de la persona jurídica/consultor), (cédula de identidad o documento de identificación de acuerdo a lo que corresponda) N° (número de la cédula de identidad o documento de identificación de acuerdo a lo que corresponda), en representación de(nombre de la persona jurídica), rol único tributario N° (agregar número de rol único tributario), ambos domiciliados para estos efectos en (nombre de la calle) N° (número de la calle), comuna de(nombre de la comuna), Región (nombre de la región), me comprometo a mantener la constitución del equipo de trabajo declarado en el Anexo 2 de la oferta presentada para el Proyecto denominado:, del Programa ACELERA Chile.

Finalmente, cualquier cambio en los integrantes del equipo de trabajo adjudicado, debido a causas externas no previstas, será informado al AOI y aprobado por éste previo a su ocurrencia. No obstante, en cualquier caso, se reemplazará al/a la integrante por otra persona con calificaciones y experiencia similares a las de la persona reemplazada.

(Firma del representante de la persona jurídica/ consultor)