



Bases Administrativas y Técnicas y Económicas de Licitación

Red Mercado:
Exportación de Servicios en Empresas de
Tarapacá
ETAPA DE DESARROLLO AÑO 2

Código 21 REDME-187196-3

IQUIQUE-CHILE

ENERO 2024

I. BASES ADMINISTRATIVAS.

CORDENOR (AOI), llama a licitación abierta para la contratación del servicio de consultoría, para el PROGRAMA RED MERCADO EXPORTACIÓN DE SERVICIOS EN EMPRESAS DE TARAPACÁ, ETAPA DE DESARROLLO AÑO 2.

Los Proponentes deberán acreditar haber ejecutado a lo menos un servicio similar, en envergadura y características técnicas similares, que tenga relación con el tema del proyecto, que se haya materializado dentro de los últimos tres (3) años. En consecuencia, las presentes Bases fijan el procedimiento administrativo, técnico y económico a través del cual se regula el presente llamado, efectuado por CORDENOR, por medio del cual se contratará el servicio, de acuerdo con las estipulaciones técnicas contenidas en los términos de referencia que se entienden parte integrante de estas Bases y del futuro contrato.

ARTICULO 1°: CONTENIDO DE LA OFERTA ADMINISTRATIVA.

Podrán participar en esta licitación, empresas persona jurídicas y sociedades comerciales, que cuenten con experiencia en la materia de la presente licitación ajustándose a la documentación que se requiere y detalla a continuación:

Para Empresas Persona Jurídica que no sean constituidas bajo el amparo de la ley N° 20.659

- Fotocopia simple del RUT, por ambos lados.
- Fotocopia simple, por ambos lados, de la cedula de identidad del/la representante(s).
- Fotocopia simple de la escritura de constitución y sus modificaciones.
- Fotocopia simple del instrumento donde consta la personería del/de la representante y sus facultades.
- Fotocopia simple de la inscripción en el Registro de Comercio, si para la constitución y modificaciones, se requiriese esta formalidad.
- Fotocopia simple de la publicación del extracto en el Diario Oficial del acto constitutivo y sus modificaciones, si esta formalidad fuere exigible.
- Certificado de vigencia emitido por la autoridad competente, con antigüedad no superior a 3 meses contados hacia atrás, desde la fecha de postulación.

Para Sociedades Comerciales constituidas bajo el amparo de la Ley N° 20.659:

- Fotocopia simple del RUT, por ambos lados.
- Fotocopia simple, por ambos lados, de la cedula de identidad del/la representante(s).
- Certificado de Estatuto actualizado emitido por el Registro de Empresas y Sociedades.
- Certificado de Vigencia emitido por el Registro de Empresas y Sociedades, con antigüedad no superior a 3 meses contados hacia atrás, desde la fecha de postulación.
- Certificado de Anotaciones emitido por el Registro de Empresas y sociedades.

ARTICULO 2°: PRESENTACIÓN DE LAS OFERTAS.

Las ofertas deberán ser presentadas en formato electrónico y físico en Bolívar #354, Edificio Humberstone, piso 8 of. 801, Iquique, envío al correo rcastillo@cordenor.cl con copia a ncontreras@cordenor.cl, hasta la fecha y hora indicada en el artículo 3° de estas bases. No se aceptarán propuestas enviadas en un formato diferente al señalado.

ARTÍCULO 3°: PLAZOS.

Las fechas y plazos para la adjudicación de la consultoría son los siguientes:

Hito	Fechas y plazo
Publicación de TDR	30 de Enero 2024
Consultas y Aclaraciones.	Hasta el 09 de Febrero 2024. Correo a rcastillo@cordenor.cl con copia a ncontreras@cordenor.cl
Recepción de ofertas.	Hasta el 16 de Febrero 2024 a las 12.00 hrs. Correo a rcastillo@cordenor.cl con copia a ncontreras@cordenor.cl
Apertura de Ofertas	16 de Febrero 2024 a las 14:00 hrs.
Comunica resultados	17 de Febrero 2024.
Inicio Consultoría	En la fecha de inicio del contrato, una vez cerrado y tramitado completamente el proceso de licitación.

ARTÍCULO 4°: CONSULTAS Y ACLARACIONES.

Las consultas y aclaraciones deberán ser dirigidas en las fechas establecidas a Ejecutivo Técnico programas de Cordenor; al correo electrónico rcastillo@cordenor.cl con copia a ncontreras@cordenor.cl

ARTICULO 5°: CONTENIDO DE LA OFERTA TÉCNICA.

La oferta técnica deberá ajustarse a lo previsto en el apartado “Bases Técnicas” de esta licitación.

ARTICULO 6°: CONTENIDO DE LA OFERTA ECONÓMICA.

La oferta económica deberá ajustarse a lo previsto en el apartado “Bases Económicas” de esta licitación.

ARTICULO 7°: VIGENCIA DE LAS OFERTAS.

Las ofertas mantendrán su vigencia por un máximo de 60 días corridos, contados desde el vencimiento del plazo para la presentación de las ofertas.

ARTICULO 8°: APERTURA DE LAS OFERTAS.

La apertura electrónica de las propuestas se efectuará ante la presencia de:

- I. Director Agente: Rodrigo Castillo Aqueveque
- II. Ejecutivo Técnico: Juan Gaitan Donato
- III. Asistente Técnico: Krishna Quispe

En consecuencia, se procederá declarar inadmisibles aquellas propuestas presentadas que no hayan presentado su oferta técnica, su oferta económica o los requerimientos administrativos solicitados en estas bases.

ARTICULO 9°: ACTA DE APERTURA DE LAS OFERTAS.

El acta de apertura de las propuestas deberá dejar constancia de los errores y/o omisiones que se detecten en el acto de apertura, como asimismo de cualquier otro hecho relevante.

ARTICULO 10°: SOLICITUD DE ACLARACIONES.

CORDENOR podrá solicitar a los oferentes, a través de correo electrónico, aclaraciones con respecto a sus ofertas o la complementación de alguna información. Las aclaraciones que se pidan o que se den, o la información que se solicite o se acompañe, no podrá alterar la oferta o el precio de la misma, ni violar el principio de igualdad entre los oferentes y el de estricta sujeción a las bases.

ARTICULO 11°: EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS.

La evaluación de las ofertas por una comisión evaluadora integrada por las siguientes personas:

- ✓ Director Agente
- ✓ Ejecutivo Técnico
- ✓ Asistente Técnico

Los criterios objetivos de evaluación, sus factores y sus ponderadores se indican en el cuadro siguiente:

CRITERIO DE EVALUACIÓN	%
1. COHERENCIA, CONTENIDO Y METODOLOGÍA DE LA OFERTA TÉCNICA.	45%
1.1. Contenidos de la propuesta	60
1.2. Propuesta Metodológica	30
1.3. Coherencia y orden de la propuesta	10
2. EXPERIENCIA Y CURRÍCULO DE LA EMPRESA Y DEL EQUIPO DE TRABAJO.	55%
2.1 Experiencia y currículum de la empresa	30
2.2 Experiencia y currículum del equipo de trabajo	70

Para el caso de los sub-criterios los elementos a considerar en la evaluación deberán ser los siguientes:

1. COHERENCIA, CONTENIDO Y METODOLOGÍA DE LA OFERTA TÉCNICA.

- Contenidos de la propuesta:

Descripción	Puntaje
La propuesta se ajusta a lo solicitado en todos sus ítems, dejando en claro los productos y servicios ofertados en calidad técnica, monto, oportunidad y consideraciones técnicas para su realización.	7
La propuesta se ajusta a lo solicitado en todos sus ítems, con bajo detalle de los productos y servicios ofertados en calidad técnica, monto, oportunidad y consideraciones técnicas para su realización	5
La propuesta se ajusta sólo en algunos de los ítems solicitados dejando en claro los productos y servicios ofertados en calidad técnica, monto, oportunidad y consideraciones técnicas para su realización.	3
La propuesta se ajusta sólo en algunos de los ítems solicitados, con bajo detalle de los productos y servicios ofertados en calidad técnica, monto, oportunidad y consideraciones técnicas para su realización	1

- Propuesta Metodológica

Descripción	Puntaje
La propuesta incluye una metodología claramente explicitada, la cual posibilita el logro de todos los productos y servicios a contratar	7
La propuesta incluye una metodología claramente explicitada sólo para algunos de los productos solicitados	5
La propuesta incluye una metodología poco clara respecto a cómo se lograrían todos los productos y servicios solicitados	3
No se indica cómo se realizarán los productos y servicios solicitados.	1

- Coherencia y orden de la propuesta

Descripción	Puntaje
La propuesta posee un orden lógico, es coherente en su lectura y la información de importancia respecto a los productos, servicios y metodologías es fácilmente identificable.	7
La propuesta posee un orden lógico, es coherente en su lectura, pero la información de importancia respecto a los productos, servicios y metodologías es no fácilmente identificable.	5
La propuesta posee un orden lógico, pero su lectura y la información contenida es confusa.	3
La propuesta no posee un orden lógico, su lectura y la información contenida es confusa.	1

2. EXPERIENCIA Y CURRÍCULO DE LA EMPRESA Y DEL EQUIPO DE TRABAJO.

- **Experiencia y currículum de la empresa**

Descripción	Puntaje
La empresa posee un currículum que demuestra una experiencia de más de 10 años en los productos y servicios solicitados	7
La empresa posee un currículum que demuestra una experiencia de más de 5 años en los productos y servicios solicitados	5
La empresa posee un currículum que demuestra una experiencia de más de 2 años en los productos y servicios solicitados	3
La empresa no posee experiencia demostrable en los productos y servicios solicitados	1

- **Experiencia y currículum del equipo profesional propuesto**

Descripción	Puntaje
Más del 50% del equipo profesional base vinculado al proyecto tiene experiencia demostrable de más de 3 proyectos relacionados directamente con lo solicitado.	7
Entre el 30% y el 50% del equipo profesional base vinculado al proyecto tiene experiencia demostrable de más de 2 proyectos relacionados directamente con lo solicitado.	5
Al menos 1 profesional base vinculado al proyecto tiene experiencia demostrable de 1 proyecto relacionado directamente con lo solicitado.	3
El equipo profesional base vinculado al proyecto no tiene experiencia demostrable en los productos y servicios solicitados.	1

Cada factor será calificado en una escala de 1 a 7, conforme a la ponderación recién señalada, informando las razones o fundamentos en consideración para el otorgamiento del puntaje asignado. CORDENOR se reserva el derecho de verificar los antecedentes presentados por los oferentes.

En caso de empate entre dos o más propuestas técnicas, se resolverá adjudicar a aquella que haya ofertado un precio menor. Si una vez aplicada esta regla el empate subsiste se preferirá aquella oferta que haya sido evaluada en los factores EXPERIENCIA Y CURRÍCULO DE LA EMPRESA Y DEL EQUIPO DE TRABAJO. En caso de subsistir el empate, se preferirá aquella oferta que haya sido mejor evaluada en el factor COHERENCIA.

CONTENIDO Y METODOLOGÍA DE LA OFERTA TÉCNICA.

De la evaluación resultante, se elaborará un acta que será suscrita por todos los integrantes de la comisión evaluadora. Dicha acta dará cuenta de la evaluación de las ofertas y, en el caso que corresponda, también se deberá dejar constancia en ella de las ofertas que no fueron evaluadas por encontrarse fuera de bases, especificando los artículos que fueron vulnerados y la forma como se configuró dicha vulneración. El acta de evaluación indicará con claridad a qué proponente se sugiere adjudicar la licitación, o propondrá declarar desierto el proceso, en el caso que las ofertas presentadas no sean convenientes para los intereses del Proyecto y/o el Agente Operador Intermediario, CORDENOR.

CORDENOR se reserva el derecho de adjudicar la licitación al oferente que obtenga en más alto puntaje por aplicación de los criterios de evaluación establecidos en estas bases, aun cuando su oferta no sea la de más bajo precio, o rechazar fundadamente todas las ofertas por inconvenientes, declarando en este caso desierta la licitación.

ARTICULO 12°: PROPIEDAD INTELECTUAL

El producto del trabajo que eventualmente desarrollo la empresa o sus dependientes, con ocasión del contrato, tales como diseños, gráficas, obras audiovisuales, fotografías, notas, informes u otros, serán propiedad del Proyecto quien se reserva el derecho de disponer de ellos libremente, sin limitaciones de alguna especie no pudiendo, por lo tanto, la empresa realizar ningún acto respecto de ellos ajeno al contrato, sin autorización previa y expresa del Proyecto, CORFO o CORDENOR.

II. BASES TÉCNICAS.

ARTÍCULO 1º: ANTECEDENTES GENERALES.

El proyecto busca dar continuidad al éxito obtenido en su primera versión, el cual se enfocó en el programa "Red Mercado Exportación de Servicios en Empresas de Tarapacá". Las empresas que participan en este programa tienen la necesidad de fortalecer sus conocimientos en temas relacionados con los procesos de exportación de servicios y deben comprender el nivel de innovación y desarrollo de las ofertas peruanas.

Esto es fundamental para que puedan planificar la comercialización de sus productos a corto y mediano plazo en el mercado minero de Perú.

El programa se centra en brindar apoyo a los empresarios a través de las siguientes estrategias:

1. Incorporación de conocimientos: Se imparten talleres de formación y se brindan asesorías personalizadas para que los participantes adquieran un entendimiento sólido sobre los procesos de exportación, la capacidad innovadora, el desarrollo de proyectos de innovación y la importancia de la asociatividad.
2. Acompañamiento empresarial: Cada beneficiario recibe asistencia técnica de un asesor, quien analiza la situación actual de su empresa y les presenta oportunidades de asociación con proveedores, agentes intermediarios, además de abordar aspectos legales, contables y laborales, entre otros.
3. Rueda de Negocios y Agenda Comercial en Perú: Se organiza un evento con el objetivo de que los beneficiarios puedan presentar sus productos a potenciales clientes en Perú. Además, esta actividad les permite conocer las tendencias tecnológicas de un mercado internacional que podría resultar atractivo para la exportación de sus productos y servicios.

Esta iniciativa se esfuerza por brindar a las empresas las herramientas y el conocimiento necesario para competir eficazmente en el mercado internacional, particularmente en el sector minero de Perú.

ARTÍCULO 2º: OBJETIVO GENERAL.

Afianzar las capacidades exportadoras de empresas proveedoras de servicios de la región de Tarapacá, a través de la entrega de herramientas y conocimientos para que puedan formular la mejor estrategia para acceder al mercado minero peruano, así como también la construcción de redes de apoyo y alianzas para penetrar e insertarse en el nuevo mercado.

ARTÍCULO 3º: OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Fortalecer las competencias técnicas y habilidades comerciales de los empresarios en procesos de exportación y negociación.
- Participación en un programa de acompañamiento el que ayudara al proceso de exportación de servicios de las empresas de Tarapacá en el mercado minero peruano con menor riesgos en su etapa de expansión.
- Participar de espacios colaborativos con los potenciales clientes mineros para conocer los proyectos y las necesidades actuales que tienen los proyectos peruanos

ARTÍCULO 4°: PLAN DE ACTIVIDADES A EJECUTAR:

El Plan de Actividades por desarrollar se describe en el CUADRO N°1:

CUADRO N°1		PLAN DE ACTIVIDADES PARA LA ETAPA DE DESARROLLO
N°	NOMBRE ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD (*)
1	Seminario de Inicio	Actividad que da inicio al programa con el grupo de beneficiarios, ésta tendrá una duración de 3 horas, buscará potenciar la identidad del programa en la región y fortalecer la asociatividad entre los beneficiarios. Expondrá un relator que motive a los beneficiarios con su experiencia en exportación. Se invitará a autoridades de la región, universidades, gremios, empresas, emprendedores y estudiantes. Para el desarrollo de la actividad se realizará una convocatoria por medio de radios locales (Paulina y UNAP) y a través de redes sociales elaboradas en el contexto del programa con la imagen corporativa de este.
2	Taller y Asesoría de Pricing	Taller de "Pricing": como ponerles el precio a tus servicios Estrategias de cómo valorizar tu oferta de productos y servicios en el extranjero, cómo compensar las variaciones cambiarias, cómo destacar tu propuesta de valor y cómo utilizar la marca país. Asesoría de definición de precio, posterior a esto se trabajará con asesorías personalizadas con los beneficiarios utilizando la metodológica teórica y práctica para determinar la mejor estrategia de precios
3	Asesoría Personalizada	Programar entrevistas virtuales personalizadas con cada empresario, a fin ir evaluando su avance en el trabajo conjunto y hacer los ajustes necesarios. Elaborar y desarrollar con cada una de las empresas exportadoras, una estrategia de internacionalización de acuerdo con las actividades de Acompañamiento Empresarial en PERÚ
4	Asesoramiento Legal, Tributario y Financiero	Programar sesiones de asesoría que permita Informar y guiar a las empresas sobre aspectos legales, tributarios y financieros para establecerse en Perú y desarrollar su negocio en el mercado peruano. Estas instancias serán dictadas por profesionales expertos en las áreas específicas de conocimiento.
5	Imagen Corporativa	Desarrollar y diseñar en conjunto una presentación comercial para el portafolio general de productos y/o servicios que se haya podido identificar. Creación y Activación de LinkedIn a fin de posicionarlo su marca en redes sociales.
6	Mesa Redonda	Coordinar 1 mesa redonda minera que nos permita conocer las necesidades y proyecciones de la minería peruana para los próximos años. Este espacio se desarrollará en torno a un conversatorio común entre la Cámara Comercio Peruana y chilena y al menos 3 empresas mineras.
7	Posicionamiento de Marca	Coorganización de workshop técnico, donde cada empresario podrá dar a conocer su propuesta innovadora a perfiles específicos del rubro minero, asociado a su solución. Estos eventos serán gestionados de manera individual o conjunta de acuerdo con los perfiles usuarios para cada oferta. Cobertura del desarrollo del Acompañamiento empresarial al menos en dos medios de comunicación asociados a la industria minera u organizaciones líderes del sector.
8	Desarrollo de Mercado	Generar 4 reuniones comerciales con prospectos en cartera; a fin de presentar su oferta de producto o servicio (virtuales y presenciales) Identificar a los principales competidores, importadores y fabricantes locales en Perú para la oferta de las empresas exportadores. Ampliar su red de contactos participando del Encuentro Minero Online organizado para la delegación del Acompañamiento empresarial con 5 nuevas mineras y/o proveedores mineros.
9	Agenda Comercial	Concertar reuniones con las empresas e instituciones. Durante la prestación del servicio la entidad ordenadamente será informada puntualmente de los avances realizados en la confección de su agenda de trabajo, así como de nuevas oportunidad detectadas durante la elaboración de la misma.
10	Actividad de Cierre	Actividad cuyo objetivo es entregar los principales resultados y mostrar aspectos de agregación de valor logrados durante todo el proyecto. Se gestionará la participación de un relator experto en temas de emprendimiento y exportación de servicios, el cual motivará a los beneficiarios a continuar con las gestiones para poder exportar servicios y/o productos. La actividad tendrá una duración aproximada de 3 horas. Se invitará a autoridades de la región, universidades, gremios, empresas, emprendedores y estudiantes. Para el desarrollo de la actividad se realizará una convocatoria por medio de radios locales (Paulina y UNAP) y a través de redes sociales del programa.

ARTÍCULO 5º: EQUIPO DE TRABAJO.

La empresa adjudicataria deberá demostrar experiencia acreditable en asesorías y fortalecimiento técnico y comercial empresarial.

La propuesta técnica deberá contener una descripción de la empresa o persona individual, indicando su experiencia en asesorías y fortalecimiento técnico y comercial, además deberá incluir una descripción del equipo de trabajo propuesto, especificando sus funciones de cada participante del proyecto, su experiencia en actividades similares, adjuntando el currículum vitae de los profesionales participantes.

Para el logro de los objetivos propuestos, la empresa adjudicataria podrá subcontratar capacidades específicas, ya sea de otras empresas o de personas naturales.

ARTICULO 6º: PRESUPUESTO DISPONIBLE

Los recursos máximos para la realización de lo solicitado serán de \$34.000.000.- (Treinta y cuatro millones de pesos), por lo cual las ofertas deberán enmarcarse en este presupuesto.

ARTICULO 7º: INFORMES

Se deberá cumplir con los siguientes informes y plazos, según los diferentes productos:

Se deberá entregar un informe completo de cada actividad a 7 días corridos de cada actividad, con las especificaciones técnica y financieras por las 10 actividades, descritas en el plan de Actividades. El pago será a través de una factura emitida por la consultora por cada actividad una vez terminada la actividad y emitido el informe completo con los respaldos correspondientes.

Una vez recibido los informes por el agente operador, tendrá 7 días corridos para la revisión y si hay observaciones para subsanar, la consultora tendrá 3 días para subsanar las observaciones, una vez aprobado el informe, se realiza el pago.

ARTICULO 8º: PLAZO DE EJECUCION.

El plazo de ejecución de esta consultoría deberá ser de 9 meses, a contar de la firma del contrato.

ARTICULO 9º: CONTENIDO MÍNIMO DE LA OFERTA TÉCNICA.

La empresa que se adjudica el contrato deberá velar por tener el personal idóneo para para la realización de las actividades descritas en el apartado de bases técnicas a continuación, se detallan los requisitos del equipo de trabajo la empresa adjudicataria podrá subcontratar capacidades específicas, ya sea de otras empresas o de personas naturales.

- Identificación del proponente.
- Nombre de los profesionales que constituyen el equipo de trabajo a cargo de las acciones que involucra la prestación de servicios, señalando experiencia profesional en asesorías y fortalecimiento técnico y comercial, las competencias de cada uno y la cantidad de horas dedicadas al proyecto.

- Currículos actualizados y fotocopias simples de certificados de título, de cada uno de los profesionales comprometidos, informando la experiencia específica que tienen en este tipo de asesorías. El proponente deberá proveer los antecedentes que avalen su experiencia en los últimos 5 años, incluyendo una nómina de asesoría y/o consultorías con la respectiva información de contacto. Esta información debe ser presentada en la identificación del proponente.
- Detalle de la oferta a realizar, considerando todos los ítems detallados en estas bases.
- Se deberá indicar y detallar toda propuesta que sea de valor agregado a los productos esperados indicados en las presentes bases técnicas y que puedan contribuir al logro de los objetivos, resultados y productos planteados.

Detalle de la oferta a realizar, considerando todos los ítems detallados en estas bases.

Se deberá indicar y detallar toda propuesta que sea de valor agregado a los productos esperados indicados en las presentes bases técnicas y que puedan contribuir al logro de los objetivos, resultados y productos planteados.

La propuesta técnica debe contener a lo menos:

- Antecedentes generales, contexto territorial, presentación de la consultora, mencionando la experiencia en el desarrollo de proyectos afines.
- Metodología que utilizar, en base al perfil de las empresas y/o empresarios y plan de actividades a ejecutar.
- Equipo de profesionales, haciendo mención a competencias y experiencia en proyectos a fines, adjuntando CV, fotocopia de título y carta de compromiso
- Equipo de profesionales que intervendrá en la ejecución de cada actividad y dedicación en horas.

BASES ECONOMICAS

La Propuesta Económica requiere un desglose detallado de cada actividad valorizada que proporcione cifras para cada actividad, además este proyecto cuenta con aportes tanto de Corfo como aporte empresarial.

ARTICULO N° 1: FORMATO DE PROPUESTA ECONOMICA

La propuesta económica debe tener el formato de memoria de cálculo (formato Excel)

ARTICULO N° 2: CRITERIOS DE EVALUACION DE PROPUESTA

Para efectos de la evaluación económica se debe considerar como referente el precio menor ofertado, de manera de ponderar según la comparación con esa oferta:

EVALUACION ECONOMICA			
NOMBRE OFERTANTE	PRECIO SERVICIO	PUNTAJE MAXIMO	FORMA DE CALCULO DEL PUNTAJE
OFERTANTE 1	X1	100	$\frac{\text{PRECIO MENOR}}{\text{PRECIO OFERTANTE}} ()$ $* (\% \times \text{PUNTAJE MAXIMO})$
OFERTANTE 2	X2	100	
OFERTANTE 3	X3	100	

?: PORCENTAJES DE EVALUACIÓN (100%; 75%, 50%)

ARTICULO N°3: PRESUPUESTO DISPONIBLE

El monto máximo del contrato es de \$34.000.000 (Treinta y cuatro millones de pesos), en consecuencia, las ofertas que excedan dichos montos se considerarán fuera de Bases y no serán evaluadas por resultar inadmisibles.

Se debe incluir las actividades con su respectivo presupuesto

ARTICULO N° 4: PLAZOS DE EJECUCION

La consultoría se desarrollará durante un período de 9 meses calendario a partir de la suscripción del contrato. En consecuencia, las ofertas que excedan en duración se considerarán fuera de Bases y no serán evaluadas por resultar inadmisibles.

Una vez adjudicado por la empresa consultora se dará a conocer el detalle de cada actividad con sus respectivos valores.

ARTICULO 5: EVALUACION FINAL

La Comisión Evaluadora sistematizará los puntajes obtenidos en cada una de las evaluaciones, por los diferentes oferentes, identificando a la consultora que se adjudicará la propuesta por obtener el mayor puntaje.

EVALUACIÓN DEL SERVICIO	PUNTAJE EVALUACIÓN TECNICA	PONDERACIÓN PUNTAJE TECNICO (70%)	PUNTAJE EVALUACIÓN ECONOMICA	PONDERACIÓN PUNTAJE ECONOMICO (30%)	PUNTAJE FINAL
OFERENTE X		%	X	%	
OFERENTE X		%	X	%	
OFERENTE X		%	X	%	

ARTICULO N° 6: PAGOS

Pagos con cargo a los Recursos Otorgados por CORFO:

El Agente Operador Intermediario pagará, con los recursos transferidos por CORFO o por el Comité de Desarrollo Productivo Regional, al Coordinador/a contra aprobación de su rendición financiera mensual y a la Entidad Consultora cuando corresponda. La transferencia estará condicionada a:

- La acreditación por parte de la Empresa Demandante (jurídicas y sociedades comerciales) de encontrarse al día en el pago de las cotizaciones de seguridad social y seguro de desempleo, por medio del Certificado de Antecedentes Laborales y Previsionales, otorgado por la Dirección del Trabajo, Formulario F-30 o por otra entidad habilitada.
- La acreditación por parte de la Empresa Demandante (jurídicas y sociedades comerciales) del cumplimiento de obligaciones tributarias contenidas en el artículo 89 del Código Tributario, con la entrega del Formulario 22, del SII, de Impuestos Anuales a la Renta.

NOTA: LA ENTIDAD CONSULTORA QUE ADJUDIQUE DEBE APOYAR AL AOI EN EL FIEL CUMPLIMIENTO DEL PROGRAMA, AJUSTÁNDOSE AL MANUAL DE OPERACIONES DEL INSTRUMENTO CORFO, ADEMÁS DEBERÁ VERIFICAR LA EXISTENCIA DE TODA LA DOCUMENTACIÓN PREVIA EXISTENTE A SU POSTULACIÓN COMO PARTE DEL REGISTRO COMPLETO DE LA ETAPA DE DESARROLLO AÑO 2.