

**TÉRMINOS TÉCNICOS DE REFERENCIA  
CONTRATACIÓN PARA LA CONSULTORIA DEL PROGRAMA  
LÍNEA DE APOYO “RED MERCADOS”, INSTRUMENTO “REDES”  
PROYECTO DENOMINADO:  
“INTERNACIONALIZACIÓN DE PROVEEDORES PARA EL  
DESARROLLO DE UNA MINERÍA SOSTENIBLE: SMART MINING”,  
CODIGO 24REDME-271930-2  
ETAPA DE DESARROLLO AÑO 1**

## Contenido

|                                                                 |    |
|-----------------------------------------------------------------|----|
| 1. Antecedentes Generales .....                                 | 4  |
| 2. Objetivos.....                                               | 6  |
| 2.1. Objetivo General .....                                     | 6  |
| 2.2. Objetivo Específico .....                                  | 6  |
| 3. Productos Esperados .....                                    | 7  |
| 4. Resultados Esperados.....                                    | 10 |
| 5. Fases para el cumplimiento de los objetivos .....            | 10 |
| Fase 1 - Propuesta Metodológica .....                           | 10 |
| Fase 2 – Plazo de Ejecución.....                                | 11 |
| Fase 3 – Presupuesto Referencial y distribución de costos ..... | 11 |
| Fase 4 – Perfil de la Consultora y equipo de trabajo.....       | 11 |
| Fase 5 – Supervisión y Coordinación.....                        | 12 |
| 6. Oferta Técnica .....                                         | 12 |
| 6.1. Programación.....                                          | 12 |
| 6.2. Aspecto de la convocatoria .....                           | 12 |
| 6.3. Sobre la postulación de consultoría.....                   | 13 |
| 6.4. El oferente debe presentar: .....                          | 13 |
| 7. Responsabilidades del Equipo.....                            | 13 |
| 8. Exposición de resultados finales.....                        | 14 |
| 9. Evaluación de la Oferta .....                                | 14 |
| 10. Aspectos del contrato .....                                 | 15 |
| 10.1. Formalización del contrato .....                          | 15 |
| 10.2. Documentación Requerida.....                              | 15 |
| 10.3. Contraparte Técnica (CT).....                             | 16 |
| 11. Plazo de vigencia y ejecución del servicio. ....            | 16 |
| 12. Cesión y subcontratación .....                              | 17 |

13. Pago de servicios ..... 17

14. Modificación del Contrato ..... 17

19. Protección de Datos Personales.....20

## 1. Antecedentes Generales

La Región de O'Higgins presenta un ecosistema minero dinámico, con una creciente demanda por proveedores capaces de responder a estándares de sostenibilidad, trazabilidad y eficiencia operacional. No obstante, persisten brechas en capacidades de gestión, sofisticación comercial, preparación para la internacionalización y articulación público–privada que limitan el crecimiento de las empresas proveedoras y su acceso a nuevos mercados.

En este contexto, el proyecto “Internacionalización de Proveedores para el Desarrollo de una Minería Sostenible: Smart Mining”, Código 24REDME-271930-2, aprobado mediante Resolución Exenta de CORFO, tiene por finalidad fortalecer la competitividad de un conjunto de empresas proveedoras regionales mediante un proceso sistemático de diagnóstico estratégico, validación de oferta de valor, preparación para la internacionalización y vinculación con oportunidades reales de mercado, particularmente en el Perú, país prioritario para la industria minera regional.

Este proyecto se ejecuta bajo la Línea de Apoyo Red Mercados, instrumento que promueve la articulación comercial y el acceso a cadenas de valor internacionales, a través de metodologías colaborativas que permitan reducir asimetrías de información, mejorar procesos de decisión, perfilar oportunidades comerciales y diseñar estrategias de inserción sostenibles en el tiempo.

Con este propósito, se requiere la contratación de una consultora especializada en procesos de internacionalización, que cuente con capacidades para abordar:

- Diagnóstico estratégico y premortem comercial de los proveedores, identificando brechas críticas y riesgos que podrían limitar su expansión hacia mercados internacionales.
- Construcción de un marco colaborativo o “contrato social”, que establezca compromisos operativos, roles, expectativas y condiciones de trabajo entre los actores participantes del proyecto.
- Diseño e implementación de una hoja de ruta para la internacionalización, basada en evidencia, que incluya hitos, criterios de priorización, fases de madurez y requisitos técnicos y comerciales.



- Validación de oferta de valor y modelo comercial, utilizando metodologías iterativas de levantamiento de información, testing de mercado y contrastación con demanda real del sector minero internacional.
- Articulación público–privada, fortaleciendo la vinculación entre proveedores regionales, organismos de apoyo, entidades de fomento y actores relevantes del ecosistema minero peruano.
- Gestión del cambio y fortalecimiento organizacional, apoyando a las empresas en la adopción de prácticas comerciales, estratégicas y de sostenibilidad alineadas con estándares internacionales.

El programa busca, en última instancia, que los proveedores participantes logren elevar su nivel de preparación para operar en mercados internacionales, reduzcan riesgos asociados a la expansión comercial, accedan a oportunidades concretas de negocio y consoliden un modelo de gobernanza colaborativo que permita dar continuidad al trabajo más allá de la vigencia del instrumento.

Dado lo anterior, se requiere la contratación de una consultora especializada que cuente con experiencia demostrable en procesos de internacionalización, desarrollo estratégico de proveedores, articulación con ecosistemas mineros y metodologías avanzadas de aceleración comercial y validación de mercado.

## 2. Objetivos

### 2.1. Objetivo General

Fortalecer las capacidades estratégicas, comerciales, de internacionalización y crecimiento empresarial de cinco empresas proveedoras de soluciones tecnológicas para la minería, con el fin de diseñar, validar e implementar sus estrategias de expansión internacional en el mercado peruano, mediante un programa de acompañamiento estructurado que combine desarrollo de capacidades, diseño de oferta exportable y vinculación progresiva con actores del ecosistema minero del país de destino.

### 2.2. Objetivo Específico

1. Fortalecer las capacidades estratégicas, comerciales y de internacionalización de las empresas participantes mediante formación práctica, rediseño del modelo de negocios exportable, desarrollo de herramientas de tracción comercial y entrenamiento en ventas complejas B2B para minería.
2. Diseñar e implementar una estrategia de prospección comercial internacional para cada empresa, mediante el uso de plataformas digitales, entrevistas con potenciales clientes, participación en eventos del ecosistema minero peruano y rondas de negocio virtuales.
3. Fortalecer la visibilidad internacional y la capacidad de vinculación de las empresas participantes mediante la generación de redes de contacto y relacionamiento efectivo con compradores, aliados estratégicos, gremios, cámaras binacionales y actores relevantes del ecosistema minero peruano.

## 3.Productos Esperados

La consultora deberá entregar los siguientes productos y resultados, conforme a las especificaciones técnicas establecidas en estos Términos de Referencia, al Plan de Trabajo aprobado por CORFO y a los plazos formales del proyecto:

### 1.1 Diagnóstico Inicial Actualizado de Capacidades de Internacionalización

La consultora deberá elaborar un diagnóstico inicial actualizado por empresa, cuyo objetivo será validar, actualizar y complementar la información diagnóstica levantada en la etapa anterior del programa, la cual deberá ser utilizada como insumo base, evitando duplicidades y la repetición de información ya existente. Estrategia de Internacionalización por Empresa.

El documento por empresa deberá considerar, al menos, los siguientes contenidos:

- Validación de la pertinencia de la oferta respecto del mercado objetivo en Perú, considerando eventuales cambios en contexto, foco comercial o capacidades internas.
- Recomendaciones estratégicas iniciales para orientar la hoja de ruta de internacionalización de la empresa durante la etapa de desarrollo.

El producto deberá incluir una matriz de madurez exportadora actualizada, construida a partir del diagnóstico previo y de la información levantada en esta etapa.

### 3.2 Estrategia de Internacionalización por empresa

Documento estratégico que contenga:

- Foco geográfico, segmento objetivo y posicionamiento.
- Priorización comercial y análisis competitivo.
- Ventaja competitiva exportable.
- Hoja de ruta estratégica con hitos y KPIs.
- Plan de implementación inicial.

#### 1.1. Modelo de Negocio Exportable Ajustado

Documento por empresa que incluya:

- Propuesta de monetización.

- Segmentación y decisiones clave.
- Servicios empaquetados exportables.
- Ruta de entrega y soporte.
- Estimación preliminar de pricing.

## 1.2. Propuesta de Valor Internacional Validada

Documento que contenga:

- Propuesta de valor diferenciada para el mercado peruano.
- Evidencia de validación temprana (entrevistas exploratorias, retroalimentación de prospectos o actores relevantes – al menos 4 por empresa.
- Recomendaciones de ajuste y consolidación de la oferta.

## 1.3. Pitch Comercial Internacional por Empresa

Incluye:

- Presentación comercial breve y de alto impacto. (Pitch deck de máximo 12 láminas).
- Narrativa técnica y estratégica orientada al mercado peruano.
- Guion de presentación para reuniones B2B.
- Versión ejecutiva y técnica.

## 1.4. Sistema de Tracción Comercial y Gestión de Prospectos

Implementación de un sistema estructurado para apoyar la prospección comercial, que incluya:

- Uso de CRM o herramienta equivalente.
- Estructura mínima de seguimiento comercial (pipeline).
- Criterios de segmentación de prospectos.
- Registro consolidado de interacciones y resultados preliminares. (Al menos 10 por empresa)

## 1.5. Informe de Prospección Internacional

Documento que incluya:

- Levantamiento de potenciales compradores, aliados o stakeholders del ecosistema minero del mercado objetivo. (Mapa de actores)
- Análisis de pertinencia.
- Registro de reuniones previas, interés manifestado, contactos y próximos pasos.

## 1.6. Agenda y Ejecución de la Misión Comercial Internacional

Producto que contenga:

- agenda comercial por empresa.
- registro de reuniones realizadas,
- síntesis de resultados, niveles de interés y oportunidades detectadas,
- Análisis de aprendizaje y recomendaciones posteriores a la misión.

## 1.7. Hoja de Ruta de Internacionalización por Empresa

Documento final que incluya:

- Evaluación de desempeño durante el programa,
- Capacidades desarrolladas.
- Oportunidades de escalamiento.
- recomendaciones prácticas para la continuidad del proceso de internacionalización.

## 1.8. Informe Final del Servicio

Debe contener:

- Resumen técnico de todas las actividades ejecutadas.
- Evaluación general del proceso.
- Cumplimiento de productos.
- Lecciones aprendidas.
- Recomendaciones para el fortalecimiento de la red.

## 4. Resultados Esperados

1. Empresas con estrategia de internacionalización diseñada e implementando primeros hitos.
2. Modelo de negocios exportable validado para el mercado peruano.
3. Oferta exportable empaquetada por empresa.
4. Capacidades comerciales y estratégicas fortalecidas.
5. Al menos 10 oportunidades comerciales calificadas (2 por empresa).
6. Al menos 50 nuevos contactos estratégicos documentados.
7. Propuesta preliminar de oferta conjunta entre empresas cuando sea pertinente.
8. Listas de asistencia.

## 5. Fases para el cumplimiento de los objetivos

### Fase 1 - Propuesta Metodológica

La consultora deberá presentar una propuesta metodológica integral que considere, al menos, los siguientes componentes:

- **Diagnóstico estratégico y comercial** de los proveedores, incluyendo brechas, capacidades y riesgos para la internacionalización.
- **Metodologías de validación de oferta de valor y testing comercial**, contrastando hipótesis con demanda real del sector minero nacional e internacional.
- **Diseño de una Hoja de Ruta de Internacionalización**, con fases, hitos, requisitos y criterios de priorización que orienten la inserción en mercados externos, especialmente el mercado peruano.
- **Mecanismos de coordinación, gobernanza y trabajo colaborativo**, definiendo interacciones, roles, compromisos y flujos de información entre proveedores, GEDES y actores del ecosistema.
- **Estrategias de articulación comercial y vinculación institucional**, que faciliten agendas, reuniones, talleres y actividades de conexión con actores relevantes del sector minero.
- **Plan de seguimiento y reportabilidad**, con entregas semanales o quincenales de avances, riesgos detectados, resultados de validación y ajustes metodológicos.

La metodología deberá ser coherente con los objetivos del proyecto y deberá contemplar procesos iterativos, colaborativos y basados en evidencia que permitan la toma de decisiones informada.

## Fase 2 – Plazo de Ejecución

El servicio tendrá una duración total de 10 meses, de acuerdo con el plazo establecido en el Convenio de Cofinanciamiento del proyecto código 24REDME-271930-2.

## Fase 3 – Presupuesto Referencial y distribución de costos

El presupuesto total disponible para la contratación del servicio de consultoría corresponde a los recursos destinados a la ejecución de las actividades del proyecto “Internalización de Proveedores para el Desarrollo de una Minería Sostenible: Smart Mining”, Código 24REDME-271930-2, según el presupuesto aprobado por CORFO/CDPR.

El monto total para la consultoría asciende a \$31.588.890.- (treinta y un millones quinientos ochenta y ocho mil ochocientos noventa pesos).

Este valor corresponde al financiamiento conjunto de:

- 90% aporte CDPR, y
- 10% aporte de los beneficiarios, destinados específicamente a las actividades del plan de trabajo de la Etapa de Desarrollo Año 1.

Las propuestas económicas no podrán exceder este monto y deberán considerar todos los costos asociados e impuestos aplicables. La modalidad de pago será definida en el contrato respectivo entre GEDES y la consultora adjudicada

## Fase 4 – Perfil de la Consultora y equipo de trabajo

El proveedor deberá contar con un equipo profesional idóneo para la ejecución del servicio, con experiencia comprobable en internacionalización, desarrollo de negocios y asesoría comercial para empresas. Como mínimo, el equipo deberá incluir los siguientes perfiles:

### **a. Director/a del Servicio**

Profesional con formación en administración, ingeniería, economía o disciplinas afines, con al menos 5 años de experiencia en procesos de internacionalización, desarrollo estratégico o apertura de mercados, idealmente en sectores industriales o mineros. Experiencia comprobable en dirección de programas empresariales.

## b. Consultor/a en Estrategia y Modelo de Negocio

Profesional con experiencia en análisis estratégico, diseño de modelos de negocio, desarrollo de propuesta de valor y procesos de escalamiento empresarial. Experiencia mínima de 5 años en consultoría empresarial.

## Fase 5 – Supervisión y Coordinación

El trabajo será supervisado por el **Agente Operador Intermediario (AOI), GEDES**, quien velará por el cumplimiento técnico y administrativo de las actividades establecidas en el Plan de Trabajo aprobado para el proyecto.

La supervisión incluirá la revisión periódica de avances, informes, entregables y resultados, así como la coordinación con las empresas beneficiarias y con CORFO cuando sea requerido para efectos de seguimiento y validación técnica.

La consultora deberá mantener una comunicación permanente con el equipo del AOI, atendiendo observaciones, incorporando ajustes y participando en reuniones de coordinación que sean necesarias para el adecuado desarrollo del proyecto.

## 6. Oferta Técnica

El proveedor deberá realizar un análisis crítico del objetivo general y objetivos específicos de la presente licitación, de acuerdo con lo señalado en estas bases técnicas. El oferente **deberá proponer una metodología** para llevar a cabo cada una de las etapas, actividades y tareas o acciones para obtener los resultados esperados, indicando los métodos de trabajo.

En caso de no presentar la información o elementos que componen dicha propuesta, la oferta será declarada inadmisibles en conformidad con las presentes bases.

### 6.1. Programación

Se debe incluir una Carta Gantt (en formato compatible con MS Excel o MS Project) con la programación de todas las acciones relevantes para el logro de los objetivos

### 6.2. Aspecto de la convocatoria

El proceso de convocatoria inicia el **27 de enero de 2026 y termina el 9 de febrero del 2026 a las 12:00 horas.**

Las ofertas serán evaluadas en un plazo máximo de 10 días hábiles. Los resultados del proceso

serán comunicados en un plazo máximo de 2 días hábiles, una vez realizada la selección del oferente.

El plazo máximo de ejecución de la consultoría **será de 10 meses** a partir de la resolución que aprueba el convenio de cofinanciamiento CORFO.

Las fechas de la convocatoria podrán ser modificadas, las cuales serán comunicadas y notificadas a los participantes.

### 6.3. Sobre la postulación de consultoría.

Las ofertas se deberán presentar en formato digital, al correo electrónico: [nguajardo@gedes.cl](mailto:nguajardo@gedes.cl) con copia a: [lortiz@gedes.cl](mailto:lortiz@gedes.cl) adjuntando carpeta comprimida o URL en drive, con el asunto **POSTULACIÓN CONSULTORÍA – RED MERCADOS SMART MINING – CÓDIGO 24REDME-271930-2**

### 6.4. El oferente debe presentar:

**El oferente debe presentar:**

- Oferta Técnica.
- Oferta Económica.
- Documentos de respaldo establecidos en los presentes TDR.

Las consultas serán recibidas por correo electrónico hasta el **9 de febrero de 2026, hasta las 12:00 horas.**

## 7. Responsabilidades del Equipo.

- \* Desarrollar las actividades descritas en términos de referencia, utilizando procesos y prácticas de análisis y debidamente fundamentadas.
- \* Suministrar los archivos digitales, así como todos los datos generados, que sustenten resultados
- \* Los archivos y documentos generados deben ser entregados en un formato editable y previa aprobación de la Contraparte Técnica (CT). Una vez aprobados, se procederá a la elaboración de documentos finales para difusión y comunicación.
- \* Aceptar y colaborar con la supervisión y evaluación que se establezcan para el normal desarrollo del cumplimiento del contrato.
- \* Durante el proceso de investigación, se deben mantener canales de comunicación abiertos para el intercambio de ideas sobre el desarrollo del proyecto.



## 8. Exposición de resultados finales.

### ENTREGABLE FINAL:

- Informe final completo con todos los productos comprometidos.
- Entrega en formato editable y PDF.
- Revisión por GEDES en un plazo de 7 días hábiles.

## 9. Evaluación de la Oferta.

La evaluación de la oferta será realizada por GEDES, a través de una Comisión de Evaluación integrada por:

- La Ejecutiva Técnica del proyecto
- La Gerente Regional de GEDES
- La Subgerencia de GEDES

La Comisión revisará los antecedentes presentados por los proponentes y aplicará una escala Likert de 5 niveles (Muy Satisfactorio, Satisfactorio, Regular, Insatisfactorio, Muy Insatisfactorio). Los puntajes obtenidos serán ponderados según los siguientes criterios:

### A. Oferta Técnica (70%)

La evaluación técnica se estructura en los siguientes criterios:

- **A.1 Claridad y coherencia metodológica** – 30%
- **A.2 Aplicabilidad práctica de los entregables** – 25%
- **A.3 Equipo de trabajo y capacidades técnicas** – 25%

### A.4 Planificación y gestión del proyecto (Gantt, hitos y plazos) – 20%

Cada criterio será evaluado en la escala de **1 a 5**, y su puntaje ponderado contribuirá al 70% del total.

### B. Propuesta Económica (30%)

La Propuesta Económica será evaluada como un único criterio, en escala de 1 a 5, considerando:

- Coherencia entre el valor ofertado y el alcance metodológico propuesto
- Razonabilidad y consistencia del presupuesto

Este criterio representa el 30% del puntaje total.



## 10. Aspectos del contrato

### 10.1. Formalización del contrato

Una vez adjudicada la licitación y notificado el oferente, se procederá a la redacción, firma y contrato. La suscripción del contrato deberá efectuarse dentro del plazo de 10 días hábiles contados desde la recepción conforme de los antecedentes para suscribir el mismo.

No se podrá celebrar contratos con aquellas personas jurídicas que se encuentren inhabilitadas para celebrar actos y contratos con organismos del Estado, de acuerdo con lo dispuesto en la Ley 20.393, que establece la responsabilidad penal de las personas jurídicas en los delitos de lavado de activos, financiamiento del terrorismo y delitos de cohecho que indica, o por delitos concursales establecidos en el Código Penal, dentro de los anteriores dos años. Quedan excluidos también, quienes hayan sido condenados por el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia en conformidad con lo dispuesto en el inciso segundo del artículo 26, letra d), del Decreto con Fuerza de Ley 1, de 2004, del entonces Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, que fijó el texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto Ley 211, de 1973, que fijó normas para la defensa de la libre competencia. Del mismo modo, tampoco se podrá contratar con quienes se encuentren inhabilitados en conformidad con la Ley 21.595, de delitos económicos

### 10.2. Documentación Requerida

- a. Copia simple de cédula de identidad o documento que acredite identidad del representante legal del adjudicatario.
- b. Copia simple del Rut o e-RUT de la(s) persona(s) jurídica(s) adjudicada(s).
- c. Copia simple del certificado de vigencia de la persona jurídica, con antigüedad no superior a 2 meses previos al requerimiento de antecedentes; y, respecto de las sociedades y empresas individuales de responsabilidad limitada, copia simple de inscripción de la sociedad en el Registro de Comercio con certificación de vigencia, emitida por el Conservador competente, con una antigüedad no superior a 2 meses al requerimiento de antecedentes. Para el caso de sociedades y empresas individuales de responsabilidad limitada constituidas de conformidad a la Ley 20.659, no se requerirá un certificado de vigencia.
- d. Copia simple de la escritura de constitución de la persona jurídica y de sus modificaciones, si las hubiera. Para el caso de sociedades y empresas individuales de responsabilidad limitada constituidas de conformidad a la Ley 20.659, no se requerirá dicha copia.
- e. Copia simple de los documentos que acrediten la personería de su(s) representante(s), con certificación de vigencia emitida con una anticipación no superior a 2 meses previos al requerimiento de antecedentes. En caso de ser una sociedad constituida de conformidad a la Ley 20.659, solo deberá acompañarse la personería en el evento que no conste en su escritura de constitución o estatutos actualizados.

f. Certificado de antecedentes laborales y previsionales (F30), emitido por la Dirección del Trabajo o equivalente, con una antigüedad no superior a 30 días corridos contados hacia atrás desde el requerimiento de antecedentes.

g. En caso de contratación de personal con motivo de la ejecución del proyecto, adjuntar contratos de trabajo.

h. Documentos especificados en las bases referentes a evidencia de experiencia de los oferentes.

### 10.3. Contraparte Técnica (CT)

La Contraparte Técnica (CT) de la ejecución de la consultoría será el/la Ejecutivo/a Técnico/a del Agente Operador Intermediario GEDES, o como suplente, a quien determine, siempre que el/la funcionario/a o personal a designar cuente con las atribuciones y competencias para ello.

El correo electrónico y número telefónico de contacto de la Contraparte Técnica (CT) serán oportunamente informados al proveedor, una vez formalizada la contratación.

El contrato será supervisado por la Contraparte Técnica (CT), la que controlará y evaluará los servicios contratados, debiendo, asimismo, verificar el cumplimiento de las instrucciones que se hayan impartido al efecto, así como los avances e indicadores comprometidos en la propuesta técnica.

Las funciones de la Contraparte Técnica (CT) serán, entre otras, a) Requerir y tramitar en su caso, la aplicación de sanciones; b) Evaluar, retroalimentar y validar los correspondientes informes y presentaciones, toda vez se realicen los ajustes, correcciones y modificaciones sugeridas; c) Control y gestión del servicio requerido; d) Participar en las reuniones técnicas con el proveedor adjudicado; e) Proporcionar la información necesaria, para la ejecución del servicio, según se requiera, y siempre y cuando la naturaleza de la información así lo permita.

A su vez, el proveedor deberá ratificar y comunicar, por correo electrónico, a la Contraparte Técnica (CT), a contar de la fecha de suscripción del contrato, un/a Coordinador/a de Proyecto, entregando sus respectivos datos de contacto, quien será el representante permanente del proveedor y le corresponderá, principalmente, coordinar las acciones que sean pertinentes para la ejecución del objeto de la presente licitación. Para dicho efecto, deberá estar disponible para una comunicación rápida con la Contraparte Técnica (CT). Lo anterior, sin perjuicio de la participación del representante legal del proveedor, según procediere, cuando ella sea requerida.

## 11. Plazo de vigencia y ejecución del servicio.

El plazo de vigencia del contrato comenzará a regir desde la total tramitación de este y hasta 30 días corridos posteriores a la ejecución de los servicios, según lo establecido y aprobado en la Propuesta Metodológica.

El adjudicatario no podrá ceder o transferir en forma alguna, sea total o parcialmente, los derechos y obligaciones que nacen con ocasión de la presente licitación y del contrato que se suscriba, salvo que una norma legal especial permita las referidas cesiones. Lo anterior, es sin perjuicio que los documentos justificativos de los créditos que emanen de estos contratos puedan transferirse de acuerdo con las normas de derecho común.

Dado que el servicio al cual se refiere la presente licitación considerará la capacidad e idoneidad del proveedor adjudicado, queda expresamente prohibido subcontratar el servicio solicitado en esta licitación.

## 13. Pago de servicios

El precio total del contrato será aquel señalado por el adjudicatario en su oferta económica, contenida en su Propuesta Metodológica, el cual, en todo caso, no podrá sobrepasar el presupuesto máximo disponible contemplado para esta licitación, esto es \$31.588.890.-(treinta y un millones quinientos ochenta y ocho mil ochocientos noventa pesos).

Los pagos a la consultora se realizarán de manera progresiva, en función del avance efectivo de las actividades comprometidas en el Plan de Trabajo y del presupuesto asociado a cada actividad.

Cada pago será liberado una vez que:

1. La consultora entregue el producto correspondiente, según lo definido en la Propuesta Metodológica.
2. La Contraparte Técnica de GEDES valide y apruebe la ejecución de la actividad y el cumplimiento del entregable.

## 14. Modificación del Contrato

La contratación podrá modificarse en caso de verificarse una situación que constituya un caso fortuito o de fuerza mayor, de acuerdo con el Artículo 45 del Código Civil, que pudiese afectar el cumplimiento del contrato. En dicho evento, el proveedor deberá informar esta situación a la

Contraparte Técnica (CT) dentro de los 5 días hábiles de ocurrido o conocido el hecho.

Toda modificación a la contratación deberá formalizarse, previo requerimiento escrito por la parte solicitante, debidamente firmado por ésta, el cual será analizado y ponderado por la Contraparte Técnica (CT), lo que deberá constar en un informe técnico con los motivos para proceder a



aprobar la modificación. Del mismo modo, si la Contraparte Técnica (CT) así lo solicitare, se podrá modificar la contratación acreditando el consentimiento del proveedor, por medio de la elaboración un informe técnico en donde consten los motivos para proceder a aprobar la modificación de la contratación.

El contenido de la modificación no podrá significar una alteración de fondo en lo convenido, debiendo regirse por los principios de estricta sujeción a las bases y de igualdad de los oferentes.

Tampoco podrá aumentarse el monto de la contratación ni el plazo de ejecución del contrato en más de 1 mes.

El término anticipado del contrato será ejecutado cuando se verifique la situación de incumplimiento grave de las condiciones contractuales, entendiéndose por esto, cuando la falta sea de tal magnitud que ponga en riesgo la posibilidad de alcanzar los objetivos del contrato, lo cual deberá ser indicado a la Gerencia por la Contraparte Técnica (CT) mediante un informe técnico

Se considerará como falta grave, las siguientes causales:

- a. Por incumplimientos reiterados de las obligaciones contraídas por el proveedor. Se entenderá por tal el incumplimiento de 3 o más obligaciones establecidas en las bases y el contrato.
- b. Por no cumplir con lo establecido sobre propiedad intelectual.
- c. En caso de que el servicio licitado involucre material audiovisual o fotografías y el proveedor no suministre los permisos pertinentes para el uso de imagen, tanto para el respectivo proyecto como para los usos futuros.
- d. Si, habiéndose revisado en dos oportunidades los informes que debe entregar el proveedor, persistieran o se formularen observaciones o se solicitaran correcciones por la Contraparte Técnica (CT), o, habiéndose conferido un plazo excepcional para subsanar las observaciones o efectuar las correcciones, estas persisten o se formulan nuevas, Todo lo anterior, de acuerdo con lo definido en las bases técnicas.
- a. Si el contratante no mantuviere la debida reserva de información y procedimientos confidenciales o violase las condiciones establecidas en estas bases sobre confidencialidad de los datos e información.
- b. En caso de realizarse una subcontratación de servicios o si el proveedor efectuase un traspaso total o parcial del contrato o cesiones de derechos provenientes de aquél a un tercero.
- c. Consignación de datos falsos en los informes a que está obligado el contratista o si el proveedor oculta información relevante para ejecutar la contratación.
- d. Por incumplimiento a las obligaciones laborales o previsionales con trabajadores propios.
- e. Por incumplimiento de las obligaciones tributarias.

## 15. Responsabilidades laborales del proveedor

El proveedor, en su calidad de empleador, será responsable exclusivo del cumplimiento íntegro y oportuno de las normas del Código del Trabajo y leyes complementarias, leyes sociales, de previsión, de seguros, de enfermedades profesionales, de accidentes del trabajo y demás pertinentes existentes y futuras al momento de la suscripción del contrato, respecto de los integrantes de sus respectivos equipos de trabajo.

En consecuencia, el proveedor será responsable, en forma exclusiva, del pago oportuno de las remuneraciones, honorarios, indemnizaciones, desahucios, beneficios y, en general, de toda suma de dinero que, por cualquier concepto, deba pagarse a los integrantes de su Equipo de Trabajo. Lo anterior, sin perjuicio de las normas que sobre la materia establece el Código del Trabajo.

## 16. Supervisión

El proveedor deberá generar los medios y condiciones necesarias para permitir y facilitar a la Contraparte Técnica (CT) la supervisión, control, revisión, inspección, y evaluación del avance y calidad de los servicios, trabajos y productos que por la presente licitación se contraten.

## 17. Confidencialidad

Toda información, datos, documentos, registros, estadísticas y archivos de todo tipo que la persona adjudicada o los integrantes de su equipo de trabajo, sus dependientes, contratistas u otras personas vinculadas a ella, conozcan o llegaren a conocer con ocasión o a propósito del contrato y sus actividades complementarias, se tratarán como información confidencial y propiedad intelectual del

Programa de Apoyo a la Atracción de Inversiones.

El proveedor no podrá hacer uso de la información a menos que esté expresamente autorizada por la Contraparte Técnica (CT), y ajustándose en todo caso a las disposiciones de la Ley 19.628, sobre protección de la vida privada o protección de datos de carácter personal.



## 18. Propiedad Intelectual

Se deja constancia de que todos los resultados, entregables y productos generados en el marco de la consultoría contratada, en cualquiera de sus formas, soportes o contenidos, serán de **propiedad exclusiva de GEDES**, sin que esto implique pago adicional alguno al proveedor.

En particular, y sin carácter limitativo, se entenderán incluidos dentro de estos resultados: obras, metodologías, conceptos, técnicas, software, código fuente, diagramas, informes, bases de datos, presentaciones, manuales, gráficas, archivos digitales, prototipos, diseños, ilustraciones, planes, procedimientos, material audiovisual, entre otros, así como cualquier otro material o producto de trabajo desarrollado por el proveedor —por sí solo o con terceros— en relación con la ejecución del servicio.

Sin pago adicional al proveedor, se entenderá cedida a **GEDES** la titularidad de todos los derechos de propiedad industrial e intelectual que se deriven de las creaciones realizadas durante la ejecución del contrato. El proveedor reconoce expresamente que GEDES será titular de estos derechos desde el momento mismo en que se generen, sin necesidad de trámite adicional, acta o documento especial que reconozca dicha cesión.

El proveedor no podrá reclamar derechos de titularidad de la propiedad intelectual o industrial sobre los resultados una vez finalizada la vigencia del contrato.

En caso de que los resultados incorporen derechos de propiedad intelectual o industrial de terceros, el proveedor deberá gestionar y garantizar las licencias necesarias para su utilización por parte de GEDES de forma **no exclusiva, perpetua, irrevocable y sin limitación territorial**, asegurando que no existan restricciones para el uso del material en el marco del proyecto. Los costos asociados a dichas licencias serán de exclusiva responsabilidad del proveedor.

## 19. Protección de Datos Personales

El proveedor se compromete a dar cumplimiento a lo establecido en la Ley 19.628 de Protección de la Vida Privada y demás legislación chilena aplicable, respecto de la protección de datos personales. En particular, deberá destruir o eliminar los datos de carácter personal o cualquier soporte o documento en que éstos se incorporen, a la finalización del presente contrato o por requerimiento expreso y por escrito del contratante.

Las obligaciones derivadas de la presente estipulación se extinguirán en el momento en que los datos de carácter personal hayan sido completamente borrados o eliminados del equipo de almacenamiento de datos o de algún modo, destruidos o convertidos en inaccesibles.

El proveedor se compromete a adoptar, actualizar y mantener las medidas organizativas y técnicas que estime necesarias para garantizar la seguridad y confidencialidad de los datos de carácter personal, impidiendo cualquier alteración, pérdida, tratamiento, procesamiento o acceso no autorizado. Esta obligación se desarrollará de conformidad con el estado de la tecnología, la naturaleza de los datos y los riesgos a los que estén expuestos ya sea que provengan de la acción humana o del medio físico o natural.