

TDR CONSULTORÍA EXPERTA – ETAPA DE VALIDACIÓN ESTRATÉGICA

PROPUESTA DE TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA
CONTRATACIÓN DEL CONSULTOR EXPERTO PARA EL
DESARROLLO DE LA ETAPA DE VALIDACIÓN
ESTRATÉGICA

PROGRAMA TERRITORIAL INTEGRADO - PTI,
“DESARROLLO PRODUCTIVO SUSTENTABLE PARA LOS
PRODUCTORES DE ARROZ DE LA REGIÓN DE ÑUBLE”

LEVANTAMIENTO, CARACTERIZACIÓN, VALIDACIÓN Y
CO-CONSTRUCCIÓN DE UN MODELO DE GESTIÓN
TERRITORIAL

Contenido

1. TÉRMINOS DE REFERENCIA.....	3
2. ANTECEDENTES TÉCNICOS GENERALES.....	4
2.1. PROGRAMAS TERRITORIALES INTEGRADOS – PTI _____	4
2.1.1. <i>Objetivos de los PTI</i>	4
2.1.2. <i>Instancias y Etapas de los PTI</i>	5
2.2. PROGRAMA TERRITORIAL INTEGRADO “DESARROLLO PRODUCTIVO SUSTENTABLE PARA LOS PRODUCTORES DE ARROZ DE LA REGIÓN DE ÑUBLE” _____	6
2.2.1. <i>Antecedentes generales PTI “Desarrollo Productivo Sustentable para los productores de arroz de la región de Ñuble”</i>	6
3. ANTECEDENTES METODOLÓGICOS	7
3.1. OBJETIVO DE LA CONSULTORÍA _____	7
3.1.1. <i>Objetivo general</i>	7
3.1.2. <i>Objetivos Específicos</i>	7
3.2. REGLAMENTOS, MANUALES Y DOCUMENTOS _____	8
3.3. FASES Y CONTENIDOS DE LOS INFORMES _____	9
3.3.1. <i>Ajuste metodológico. Fase 1</i>	10
3.3.2. <i>Informe de avance. Fase 2</i>	11
3.3.3. <i>Informe Final. Fase 3</i>	14
3.3.4. <i>Borrador formulario de postulación Etapa Ejecución año 1</i>	18
4. ANTECEDENTES ADMINISTRATIVOS	19
4.1. DISPOSICIONES GENERALES _____	19
4.1.1. <i>Consultores que pueden participar</i>	19
4.1.2. <i>Contraparte técnica y administrativa</i>	19
4.2. ASPECTOS DE LA CONVOCATORIA _____	19
4.2.1. <i>Presentación de las ofertas</i>	19
4.2.2. <i>Contenido mínimo de la oferta</i>	19
4.2.3. <i>Evaluación de la oferta</i>	20
4.2.4. <i>Criterios de evaluación</i>	21
5. ANTECEDENTES LEGALES DE LA EMPRESA	24
5.1. ASPECTOS DEL CONTRATO _____	24
5.1.1. <i>Plazo de ejecución</i>	24
5.1.2. <i>Presupuesto</i>	25
5.1.3. <i>Entregables y forma de pago</i>	25
5.1.4. <i>Características de la Empresa</i>	26
5.1.5. <i>Características del Equipo de trabajo</i>	26
5.1.6. <i>Responsabilidades del/de la Consultor/a</i>	27
5.1.7. <i>Exposición de resultados</i>	27
5.2. ANEXO 1: EMPRESA CONSULTORA _____	28
5.3. ANEXO 2: EQUIPO PROFESIONAL DE LA EMPRESA _____	29
5.4. ANEXO 3: CARTA DE COMPROMISO _____	30
5.5. ANEXO 4: OFERTA METODOLÓGICA _____	31
5.6. ANEXO 5: FORMULARIO POSTULACIÓN ETAPA DE EJECUCIÓN AÑO 1 _____	32

1. TÉRMINOS DE REFERENCIA

El presente documento tiene por objetivo establecer los antecedentes y especificaciones técnicas para la contratación de la consultoría que permite ejecutar la etapa de Validación Estratégica del Programa Territorial Integrado “DESARROLLO PRODUCTIVO SUSTENTABLE PARA LOS PRODUCTORES DE ARROZ”, de la región de Ñuble”.

En este documento, y, en primer lugar, se mencionan las características generales de los Programas Territoriales Integrados impulsados por Corfo, sus objetivos y etapas. A continuación, se entregan las especificaciones del PTI DESARROLLO PRODUCTIVO SUSTENTABLE PARA LOS PRODUCTORES DE ARROZ DE LA REGIÓN DE ÑUBLE, detallando las características de la actividad productiva, territorio y masa crítica que espera impactar. El último apartado del documento contiene el detalle de las actividades, para cuya ejecución se contrata al consultor.

2. ANTECEDENTES TÉCNICOS GENERALES

2.1. Programas Territoriales Integrados – PTI

Los Programas Territoriales Integrados son una propuesta de desarrollo económico territorial que se acerca a la región desde sus vocaciones productivas¹ y las cadenas de valor². Tiene por foco el escalamiento competitivo de éstas y el impacto en las economías locales.

Su diseño se sustenta en la capacidad de gestionar el apalancamiento de recursos privados y públicos, con el fin de implementar una cartera de iniciativas de inversión en fomento productivo y condiciones habilitantes. Se parte de la premisa de que, si no existen inversiones, es poco probable que las cadenas de valor escalen en competitividad y, menos aún, se genere impacto en las economías locales.

2.1.1. Objetivos de los PTI

Objetivo General

Apoyar la coordinación y articulación de acciones y proyectos destinados a mejorar la competitividad de un territorio, que fomenten el desarrollo productivo sustentable de cadenas de valor y/o sectores con potencial de escalamiento y de impacto estratégico en la economía regional y/o local.

Objetivos específicos

- ✓ Contribuir a la coordinación e implementación de iniciativas productivas estratégicas, derivadas de acciones públicas y privadas relevantes para el territorio.
- ✓ Apoyar el desarrollo sinérgico de acciones e iniciativas de interés público y/o privado que fomenten el desarrollo productivo sustentable de cadenas de valor con potencial de escalamiento y de impacto estratégico en la economía del territorio.
- ✓ Facilitar el uso de mecanismos de cofinanciamiento de Corfo y el acceso a otras herramientas de apoyo y financiamiento.

¹ Una vocación productiva no es sólo un conjunto de actividades de producción de bienes y/o servicios asociados a uno o varios sectores económicos, que se encuentran localizadas territorialmente y que dan origen a un tejido productivo que se estructura en torno a éstos y sus ventajas comparativas, sino que, a su vez, es una historia productiva con fuerte raigambre cultural, que ha establecido un conjunto de conocimientos adquiridos y difundidos en el tiempo.

² Son cadenas de valor con fuerte presencia en un territorio determinado al interior de las regiones. En general, tiene encadenamientos con empresas de menor tamaño y, en algunos casos, con empresas grandes y medianas que interactúan como fuerza motora de impulso. Son casos de competitividad limitada, pero con oportunidades de escalar.

2.1.2. Instancias y Etapas de los PTI

Previo a la ejecución de las etapas, el PTI considera la instancia de pertinencia de las iniciativas con potencial de ser abordadas a través de un proyecto PTI. Si las iniciativas son pertinentes, los proyectos se ejecutan en etapas sucesivas, siendo necesaria la ejecución, término, entrega de informes y rendición de cuentas de cada una de las etapas para pasar a la siguiente. La instancia y etapas de un PTI son: Pertinencia, Validación Estratégica y Ejecución.

Instancia de Pertinencia: Corresponde a la etapa en que Corfo evalúa la “pertinencia” de realizar un PTI en un territorio y para una cadena de valor en particular. La Dirección Regional de Corfo o CDPR es la responsable de presentar una propuesta de PTI al nivel central de la Corporación, la que es evaluada en base a la existencia de una cadena de valor, las oportunidades de generación de valor e impacto en las economías regionales y la masa empresarial existente en el territorio.

Etapas de Validación Estratégica: Corresponde en esta etapa la “validación de la hipótesis de agregación de valor a las cadenas identificadas” en la Etapa de Pertinencia, a partir de un levantamiento de información sobre los actores territoriales, brechas y oportunidades.

En esta etapa se validarán y proyectarán las variables y acciones pertinentes al desarrollo territorial, la generación de capital social y/o las necesidades de coordinación, de acuerdo con las vocaciones productivas y cadenas de valor con potencial de escalamiento y de impacto estratégico en la economía del territorio.

Se asignarán recursos para financiar acciones destinadas a la validación de los objetivos del proyecto con actores relevantes del territorio, la definición del modelo organizacional del proyecto, la formulación de las líneas de acción y la construcción colaborativa del Modelo de Gestión Territorial. La duración de esta etapa no podrá superar las siete (7) semanas.

Etapas de Ejecución: En esta etapa se lleva a cabo un conjunto sistemático de acciones orientadas a implementar el Modelo de Gestión Territorial (diseñado en la Etapa de Validación Estratégica), para la coordinación y desarrollo sinérgico de acciones e iniciativas de interés público y/o privado que fomenten el desarrollo productivo sustentable de la cadena de valor con potencial de escalamiento y de impacto estratégico en la economía del territorio.

La duración de esta etapa no podrá ser superior a tres (3) años, renovables anualmente y ampliables hasta por dos (2) meses por cada año de ejecución, por el Director Regional de Corfo o el Director Ejecutivo del CDPR.

La consultoría a contratar en virtud del proceso regulado por estos Términos de Referencia es para ejecutar la Etapa de Validación Estratégica, en los términos establecidos en el Acuerdo adoptado por el Comité de Asignación de Fondos –CAF-/Consejo Directivo CDPR en su sesión N° 13-2021, de 06 de Julio de 2021, la que aprobó y asignó recursos para dicha etapa, del Programa Territorial Integrado (PTI) denominado **“DESARROLLO PRODUCTIVO SUSTENTABLE PARA LOS PRODUCTORES DE ARROZ DE LA REGIÓN DE ÑUBLE, Código 21PTI-181827**, el cual tiene por objetivo general: Fundamentar que existen las condiciones en el sector arrocero de Ñuble que contribuya a fortalecer el desarrollo económico de la provincia de Punilla y sus comunas, y le

posibilite su posicionamiento acorde a su vocación productiva mediante un PTI.

2.2. Programa Territorial Integrado “Desarrollo Productivo Sustentable para los productores de arroz de la región de Ñuble”

Es requerimiento de la Dirección Regional de Corfo de la región Ñuble desarrollar la Etapa de Validación Estratégica el PTI denominado “Desarrollo Productivo Sustentable para los productores de arroz de la región de Ñuble”. El territorio que se pretende abarcar con el mencionado PTI corresponde a las regiones de “Ñuble y Maule”. A continuación, se presentan antecedentes de contexto que permitirán entender la cadena de valor que se espera intervenir, sus empresas y territorio.

2.2.1. Antecedentes generales PTI “Desarrollo Productivo Sustentable para los productores de arroz de la región de Ñuble”

El Programa Territorial Integrado – PTI del sector Arroz, en adelante PTI Arroz región de Ñuble-Maule, está enmarcado en el territorio de la provincia de Punilla en la región de Ñuble y parte de la provincia de Linares en la región del Maule, en su primera etapa de Validación Estratégica, tiene por objetivo identificar, validar y proyectar las variables y acciones pertinentes al desarrollo territorial, la generación de capital social y/o las necesidades de coordinación, de acuerdo a la cadenas de valor del Arroz en términos de potencial de escalamiento y de impacto estratégico en la economía del territorio.

La dirección regional de Corfo en Ñuble ha identificado que el territorio seleccionado tiene un know how y una experticia transmitida de generación tras generación, esos cultivos son fundamentales en la economía comunal, abordando en promedio el 40% de la fuerza laboral presente en el rubro agrícola. Adicionalmente la actividad arrocería del territorio está compuesta por productores de menor tamaño (70% AFC). Una característica que identifica al arroz en la Región de Ñuble, es que se desarrolla en la latitud más austral del mundo 36°25´ Latitud Sur, en los alrededores de la ciudad de San Carlos. El arroz es una planta originaria de climas tropicales, pero las variedades chilenas se han adaptado a las condiciones de climas templados, siendo unas de las plantas de arroz con los mayores niveles de tolerancia al frío del mundo. Esta condición templada le confiere al cultivo la característica de desarrollarse con menores plagas y enfermedades. Dado lo anterior, el arroz producido en la región posee una relativa baja carga de químicos agrícolas, con baja presencia de por ejemplo, pesticidas y fungicidas.

Dado lo anterior, el territorio a intervenir se ajusta a los objetivos planteados en la ERD ÑUBLE 2020-2028: principalmente en el lineamiento “Promover el desarrollo territorial de Ñuble, de manera integrada y Equitativa”. Objetivo específico “Desarrollo de políticas e instrumentos públicos orientados a la gestión de territorios y recursos específicos”, un PTI, permitirá gestionar el territorio Punilla, ya que, si bien el arroz no es la principal producción regional, si lo es para el territorio acotado de impacto. En la Región de Ñuble el arroz se cultiva, preferentemente, en la comuna de San Carlos, con una superficie de siembra en torno a 4.000 ha, representando el 15-18% de la superficie nacional (ODEPA, 2019a). A nivel nacional existen alrededor de 1.500 productores arroceros, de los cuales,

aproximadamente el 70% pertenece a la Agricultura Familiar Campesina, con un promedio de superficie no mayor a 15 ha (COTRISA, 2019). En la región existe Ñuble existen alrededor de 480 productores de arroz entre pequeños y medianos agricultores.

Se propone mediante la implementación de un PTI, aplicar un modelo de gestión que contribuya a mejorar la competitividad con énfasis en la sustentabilidad de las empresas productoras de arroz que se encuentran en la región de Ñuble, Provincia de Punilla. Además, se contempla incorporar parte de los productores de la zona arrocería del Maule, zona sur de la provincia de Linares donde se localizan las comunas de Retiro y Parral. Se espera un total de participantes de al menos 150 empresas productoras de arroz las cuales serán validadas en la presente propuesta de validación estratégica, en la cual se solicitará estimar también un número de participantes finales.

El propósito del proyecto tiene como foco incrementar la competitividad de productores de arroz de las zonas detalladas por intermedio de la aplicación de tecnologías de punta; adopción de nuevas variedades; apertura de nuevos mercados y manejo sustentable, conducentes a fortalecer zonas territoriales con fuerte arraigo histórico asociados al cultivo y a partir de esto proyectar su posicionamiento productivo futuro, incrementando el impacto económico y social en el territorio indicado. Se espera que la entidad experta valide la hipótesis de que es posible mejorar la competitividad, mejorando la gestión hídrica, el uso de variedades y el apoyo de un ecosistema, también se espera que se investigue, valide y fundamente el territorio dónde focalizará su accionar el PTI y en el caso de la participación de empresas del Maule, definir el rol de ellas.

3. ANTECEDENTES METODOLÓGICOS

3.1. Objetivo de la consultoría

3.1.1. Objetivo general

Diseñar y validar un modelo de gestión territorial para los productores de arroz del territorio específico comprendido entre el área sur de la Provincia de Linares (Región del Maule) y el área norte de la Provincia de Punilla (Región de Ñuble), con el fin de incrementar la competitividad de las empresas participantes en el programa, considerando el mejoramiento de sus capacidades de producción y comercialización; la articulación con actores públicos y privados para implementar iniciativas de escalamiento y el logro de resultados en un plazo de tres años.

3.1.2. Objetivos Específicos

Objetivo Específico 1.

Actualizar y validar el diagnóstico de brechas priorizando la optimización del uso del agua y oportunidades de mejora en los procesos de preproducción, producción y comercialización que sea posible de mitigar en un lapso de tres años.

Objetivo Específico 2.

Identificar y validar el mapa de actores relevantes para el escalamiento competitivo de la cadena de valor de las empresas productoras de arroz del territorio y seleccionar los socios estratégicos del programa PTI Arroz región de Ñuble-Maule.

Objetivo Especifico 3.

Validar y priorizar la cartera de iniciativas de inversión productiva y habilitante y los socios estratégicos con los que se coordinará el escalamiento competitivo de la cadena de valor de las empresas productoras de arroz del territorio identificado.

Objetivo Especifico 4.

Elaborar una propuesta de gestión territorial del PTI, con un horizonte a tres años, que incluya las actividades /plan de trabajo a ejecutar de manera articulada y coordinada con actores públicos y privados para obtener resultados, que impacten en el territorio. Esta coordinación con los actores relevantes estará respaldada por una propuesta de gobernanza que impulse y/o acelere los proyectos de inversión identificados en las iniciativas de escalamiento.

3.2. Reglamentos, manuales y documentos

El consultor deberá realizar los estudios y análisis necesarios para cumplir con los objetivos señalados en los presentes Términos de Referencia, considerando las instrucciones e indicaciones contenidas en los siguientes documentos u otros que entregue la contraparte técnica y administrativa, en sus versiones vigentes al inicio de la presente consultoría, incluidas todas las actualizaciones hasta dicha fecha.

- ✓ Resolución (A) N°88, de 2017, de Corfo que aprueba el Reglamento “Programas Territoriales Integrados – PTI”; modificado por las Resoluciones (A) N° 31, N° 52 Y N° 80, todas de 2019 y por la Resolución (A) N° 94 de 2020, todas de Corfo.
- ✓ Resolución (E) N° 1294, de 2019, de Corfo, que aprueba el Manual para la Formulación de “Programas Territoriales Integrados”.
- ✓ Resolución (E) N° 76, de 2021 de la Dirección Regional de Corfo Ñuble que ejecutó el Acuerdo adoptado por el Comité de Asignación de Fondos –CAF/ Consejo Directivo C DPR- en su sesión N° 13-2021, de 06 de Julio de 2021, que aprobó y asignó recursos para la Etapa de Validación Estratégica del Programa Territorial Integrado (PTI) denominado “Desarrollo Productivo Sustentable Para Los Productores De Arroz De La Región De Ñuble, Código 21PTI-181827”.
- ✓ La resolución (E) N° 78, de 2021 y de la Dirección Regional de Corfo región de Ñuble que selecciona al agente operador intermediario Corporación de Desarrollo Social del Sector Rural - CODESSER como agente operador intermediario para el programa territorial integrado denominado “Desarrollo productivo sustentable para los productores de arroz de

la región de Ñuble”, etapa de validación estratégica, código 21PTI-181827 y dispone la celebración del convenio entre CORFO y el AOI.

- ✓ La resolución (E) N° 84, de 2021 y de la Dirección Regional de Corfo región de Ñuble que aprobó el convenio de financiamiento entre CORFO y el AOI y ordena transferir los recursos.
- ✓ Instrumentos de planificación territorial de carácter regional, siendo estrategia regional de desarrollo, planes regionales de ordenamiento territorial, políticas públicas regionales, otros instrumentos relevados por la Dirección Regional de Corfo de Ñuble^[1].
- ✓ Listado de proyectos financiados/cofinanciados por Corfo, en ejecución en el territorio.
- ✓ Otros instrumentos que se considere en la DR como relevante tener a la vista para el desarrollo de la consultoría, entre ellas otras resoluciones, instructivos, circulares, decretos que sean atingentes al proyecto

3.3. Fases y Contenidos de los informes

La consultoría se realizará en 3 fases sucesivas debiendo el/la consultor/a presentar, dentro de los plazos establecidos, los respectivos informes de avance y final.

El consultor, deberá realizar una presentación que contengan los elementos mas importantes de cada informe a entregar. En dicha reunión, deberá participar la contraparte técnica y la Dirección de Aceleración Territorial, de la Gerencia de Redes y Competitividad. El contenido de cada informe debe ser, al menos, los indicados en la tabla que se muestra a continuación.

Tabla N° 1 Fases y contenidos de informes

Fase	Contenido de los informes	Duración de la etapa
1	Informe inicial (ajuste metodológico)	7 días corridos
2	Informe de avance	21 días corridos
	Elaboración de mapa de actores	
	Caracterización territorial	
	Contexto (internacional, nacional) de la cadena de valor	
	Caracterización de la cadena de valor en situación actual y deseada	
	Identificación y propuesta de priorización de brechas	
	Plan de actividades participativas de validación	
3	Informe final	21 días corridos
	Selección y validación de brechas a abordar con el presente PTI	
	Identificación de las empresas que participarán y que validan las actividades del proyecto	
	Identificación y validación de cartera de iniciativas de escalamiento competitivo para disminuir brechas validadas	
	Modelo de Gestión Territorial PTI que incluye los siguiente:	

^[1] Para las letras e), f) y g), se requiere individualizar con nombre los documentos que serán parte de los reglamentos, manuales y documentos del numeral 3.2.

a) Plan de Trabajo de Coordinación y Articulación para los tres años ejecutado por actores públicos y privados relevantes
b) Propuesta de gobernanza que impulsará y/o acelerará los proyectos de inversión identificados en las iniciativas de escalamiento.
c) Indicadores de Desempeño que respalden el impacto en el territorio y sus avances por año (de éxito, de producto y de gestión)
Borrador formulario de postulación Etapa Ejecución año 1

Nota: El consultor podrá proponer un ajuste a los contenidos y plazos establecidos, no obstante, lo descrito en la tabla debe ser incorporado en cada informe.

Cabe mencionar, que los contenidos de los informes que se vayan realizando durante la consultoría, deberán ser actualizados al momento de entregar el informe inmediatamente siguiente, como mínimo en los contenidos que se mencionan a continuación:

- ✓ Mapa de actores
- ✓ Elementos de contexto en caso de generarse alguna situación contingente que lo amerite: Caracterización territorial, contexto nacional e internacional, cadena de valor, brechas de competitividad o iniciativas de inversión.

La información secundaria que se recabe, de todo tipo, con el objetivo de realizar un análisis de la cadena de valor que se pretende intervenir, debe contener una data, lo suficientemente próxima, o de lo contrario, tener la debida justificación, para asegurar que las conclusiones den cuenta de la situación actual de la cadena y no de situaciones anteriores, previas al contexto nacional en el que nos encontramos, donde las consecuencias de las crisis tanto social como sanitaria, deben ser consideradas.

3.3.1. Ajuste metodológico. Fase 1

Una vez suscrito el contrato de la consultoría, el/la consultor/a deberá participar en una reunión inicial con la contraparte técnica y administrativa cuya fecha y lugar será informada oportunamente, para profundizar respecto del trabajo a realizar, acordar aspectos necesarios o aclarar dudas respecto del resultado esperado de la consultoría. Producto de esta reunión podrá realizarse un ajuste metodológico a la propuesta presentada por el/la consultor/a en el proceso de selección. En esta reunión deberá participar la Dirección de Aceleración Territorial de la Gerencia de Redes y Competitividad, para exponer sus opiniones técnicas.

En un plazo no superior a 4 días corridos, el consultor enviará al AOI la metodología con los ajustes incorporados, convirtiéndose en este documento en la versión que contendrá las acciones y productos a desarrollar.

El/la consultor/a deberá ejecutar el trabajo de manera coordinada con la contraparte técnica y administrativa (ver 4.1.2) designada para este efecto. Lo anterior es sin perjuicio de las reuniones que se estime conveniente llevar a cabo con otros profesionales ligados a la materia en estudio. En todo momento el equipo consultor deberá responder a los requerimientos de información, de avance

del trabajo, reuniones y otros que le solicite la contraparte técnica y administrativa.

La metodología para cumplir cada objetivo específico deberá ser propuesta por el/la consultor/a, sin perjuicio de los aspectos mínimos que, a modo indicativo, a continuación, se señalan para una correcta ejecución de la consultoría:

3.3.2. Informe de avance. Fase 2

El/la consultor/a, en el plazo otorgado, deberá presentar el informe de avance de la consultoría. Dicho informe deberá ser aprobado por el AOI, contando previamente con la opinión técnica de la DR/CDPR y de la Dirección de Aceleración Territorial. El informe deberá contener los resultados de las actividades indicadas en los apartados que siguen:

3.3.2.1. Elaboración de mapa de actores

Elaborar, de acuerdo con la Metodología de Mapa de Actores Clave, un mapeo actualizado del ecosistema de actores (mapa relacional) que componen la cadena de valor a intervenir por el presente programa, en las regiones de Ñuble y Maule.

Los actores para detectar deben provenir de las distintas disciplinas que de una u otra forma, influyen en el desarrollo de la industria en estudio, los cuales pueden ser:

- ✓ Institucionales, autoridades y/o equipos técnicos de instituciones públicas regionales (intendentes, gobernadores, seremis, directores de servicio, entre otros).
- ✓ Empresas y asociaciones empresariales que formarán parte del PTI y que se constituirán en beneficiarios de las acciones que emanen del proyecto.
- ✓ Individuales, como líderes de opinión, expertos o referentes calificados en ámbitos relevantes para el proyecto.
- ✓ Academia y otros organismos, no gubernamentales y no empresariales, sin fines de lucro.

Para la elaboración del mapa, como primera acción, el/la consultor/a deberá realizar una identificación y análisis de los actores que están vinculados al territorio y a la cadena de valor objeto de análisis, debiendo caracterizar a cada uno de ellos para luego establecer su nivel de importancia en lo que respecta al desarrollo del presente proyecto.

Con respecto a la caracterización, esta deberá contener al menos los siguientes elementos:

- ✓ Sectorial: Sector público, privado o academia.
- ✓ Participación del proceso productivo: (productores, transformadores, comercializadores, proveedores de bienes y servicios, centros de formación e investigación e instituciones públicas y privadas)
- ✓ Misión
- ✓ Funciones
- ✓ Rol que posee dentro de la cadena de valor.
- ✓ Representantes y/o personas claves.
- ✓ Georreferenciación
- ✓ Datos de contacto

En materia de relevancia de cada actor, el consultor podrá incorporar las variables que estime convenientes, debiendo incorporar como mínimo, las siguientes:

- ✓ **Nivel de poder/influencia:** Esta variable debe ser entendida como la capacidad de influencia que tiene un determinado actor en el proyecto o programa en cuestión, considerando la complejidad que esta dimensión implica.
- ✓ **Nivel de interés/Apoyo:** Interés y disposición a apoyar o participar por parte de los actores en el proyecto o programa en cuestión. Esto puede ir variando en función del acceso a información que adquieren los actores para tomar una posición, el nivel de influencia que tenga cada uno sobre los otros, los intereses o necesidades subyacentes a una decisión, entre otros.
- ✓ **Profesional/Disciplinaria:** El objetivo de incluir esta variable es tener una mirada multidisciplinaria, desde las distintas áreas del conocimiento que podrían influir en la realización del proyecto o programa.
- ✓ **Relacional:** El aspecto relacional adquiere gran importancia ya que considera los tipos y niveles de relaciones que existen entre los actores identificados en todas sus dimensiones, y cuya lectura y comprensión permitirá delinear las estrategias de vinculación con cada uno de ellos.

Una vez realizado el mapa de actores, se tendrá como resultado aquellos actores que se consideran más relevantes y por ende más necesarios de contactar y asociar al programa. Estos actores y sus personas claves de ser necesario, deberán ser perfilados detalladamente, incorporando los elementos que el consultor estime, pero teniendo como mínimo, los siguientes:

- ✓ Temas de interés
- ✓ Justificación de involucramiento en el programa
- ✓ Objetivos estratégicos que persigue
- ✓ Oferta PTI-Actor

El mapa deberá ser actualizado permanentemente, conforme se vayan identificando nuevos actores durante el desarrollo de la consultoría. Del mismo modo, se deberá indicar que actores finalmente concretaron su participación en el programa. Esto implica, necesariamente, que el mapa de actores presentado en el informe final, deberá incorporar las modificaciones ocurridas durante la consultoría.

3.3.2.2. Caracterización territorial

El/la consultor/a deberá identificar el área de influencia del PTI y de la cadena de valor en análisis. Deberá realizar una breve descripción del territorio, relevando aquellos aspectos que han determinado la realización de la actividad productiva en el territorio. Para la mejor comprensión de la unidad de análisis, deberá incorporar un mapa con los principales elementos territoriales.

Deberá determinar el área territorial sobre el que se trabajará analizando y justificando la relevancia de trabajar sólo en Ñuble o en Ñuble y Maule

Adicionalmente, deberá entregar en archivo KMZ (Google Earth) las coberturas elaboradas para la construcción del mapa, junto a la georreferenciación de los empresarios indicada más arriba.

3.3.2.3. Contexto (internacional, nacional) de la cadena de valor

A modo de contexto, a partir del levantamiento de información secundaria, el/la consultor/a deberá analizar la situación de la industria/actividad productiva que origina el proyecto PTI. Con ello se espera conocer los mercados, estadísticas y otro tipo de información relevante que permita tener claridad sobre las oportunidades para el sector. Adicionalmente, se deberá fundamentar, a través de un análisis de tendencias de los mercados en que participa, la cadena de valor en estudio, factores económicos asociados, cambios esperados a nivel productivo, innovaciones esperadas, entre otros. Este análisis debe agregar valor a todas las investigaciones y análisis que ya se han realizado en las mesas de trabajo e iniciativas impulsadas por Minagri, Corfo e instituciones relacionadas

3.3.2.4. Caracterización de la cadena de valor en situación actual y situación deseada

Corresponde a la caracterización de la cadena de valor del Arroz, para lo cual el/la consultor/a deberá realizar a lo menos lo siguiente:

- ✓ Definir la cadena de valor de la industria de Arroz del territorio, utilizando para tal efecto el flujo productivo considerando la producción, transformación y comercialización, así como también a proveedores de insumos, centros de investigación públicas y/o privadas que aporten o puedan aportar en investigación, desarrollo e innovación (universidades, centros de investigación públicos y/o privados) y las entidades públicas y privadas pertinentes.
- ✓ Por cada eslabón de la cadena de valor, se deberá realizar una descripción de los procesos productivos relevantes en la agregación de valor, poniendo énfasis en los nudos y grado de articulación existente entre ellos, en particular debe haber un análisis del recurso hídrico disponible y la gestión del mismo
- ✓ Por cada eslabón de la cadena de valor, se deberá señalar los actores relevantes (regionales, nacionales o internacionales) como potenciales participantes del proyecto y su rol en éste.
- ✓ Se deberá elaborar dos diagramas. En uno de ellos se debe graficar la cadena de valor en situación actual y en el otro, la situación deseada.
- ✓ Se deberán entregar antecedentes relevantes en cuanto a la oferta y la demanda de los productos/servicios asociados a la cadena de valor.
- ✓ Se deberán detectar y desarrollar las oportunidades de nuevos negocios en el eslabón de la cadena de valor vinculado al programa, profundizando en aquellos productos y/o servicios más demandados.
- ✓ Se deberá cuantificar la demanda por aquellos productos/servicios.
- ✓ Se deberá estimar la capacidad productiva y técnica de la oferta, en función de la demanda estudiada.
- ✓ En los eslabones de la cadena en que el PTI influirá con su accionar tendrá que identificarse las empresas, instituciones y actores involucrados de manera específica.

3.3.2.5. Identificación y propuesta de priorización de brechas

Del análisis de antecedentes primarios y secundarios, el/la consultor/a deberá elaborar un documento con la identificación de brechas, necesidades o déficit, en el que se incorpore una

descripción de cada una, indicando su estado actual o escenario base (que permita, luego establecer indicadores y medir su cumplimiento), nivel a alcanzar y propuesta de tiempos para lograrlo.

Esta información sobre brechas o déficits identificados, deberá otorgar antecedentes que sean útiles para la validación de la hipótesis inicial, o en caso contrario, el replanteamiento de esta. Diversos factores deberán ser considerados para realizar una propuesta de priorización de brechas, para lo cual, el consultor deberá presentar la metodología que estime pertinente y que considere los intereses de los actores más relevantes, empresas participantes, tendencias nacionales e internacionales, oportunidades de negocios identificadas, condiciones del territorio, factibilidad de mitigación a través de proyectos de inversión, enfoque de resultados a tres años, entre otros que factores que el consultor estime convenientes.

Luego, considerando el análisis del territorio y de las oportunidades que se presentan para la cadena de valor, el/la consultor/a deberá realizar una propuesta de priorización respecto del total de brechas identificadas. Es decir, deberá identificar aquellas brechas más relevantes para el mejoramiento de la competitividad del territorio y de la cadena de valor, para que sean abordadas por el PTI en su Etapa de Ejecución.

Dicha priorización de brechas debe ser **acotada**, con una posibilidad real de obtener resultados a tres años, que permitan su mitigación. Las iniciativas o proyectos de inversión, financiadas por terceros, que el programa promueva, deben estar en estrecha relación con esa selección acotada de brechas de competitividad. Esta propuesta de brechas deberá ser presentada a los actores, para validación.

3.3.2.6. Presentación de Avance Fase 2

El/la consultor/a deberá realizar una presentación de avance a la contraparte técnica y administrativa, la que considere los elementos principales del trabajo realizado. En dicha presentación, deberá estar presente la Dirección de Aceleración Territorial, de la Gerencia de Redes y Territorio

3.3.3. Informe Final. Fase 3

El/la consultor/a, en el plazo otorgado, deberá presentar el informe de la Fase 2 de la consultoría. Dicho informe deberá ser aprobado por el AOI, contando previamente con la opinión técnica de la DR y de la Dirección de Aceleración Territorial.

El informe el cual deberá contener los resultados de las actividades indicadas en los apartados que siguen:

3.3.3.1. Selección y validación de brechas a abordar con el presente PTI

A través de mecanismos participativos, se deberá validar la priorización y seleccionar las brechas que serán abordadas por el proyecto PTI en su etapa de ejecución, con la debida justificación y plan de acción correspondiente. Lo relevante de esta actividad radica en lograr priorizar, de la manera más consensuada posible, aquellas brechas conducentes a la obtención de resultados concretos para las empresas participantes del PTI, en un periodo de tres años. Lo anterior, deberá ser utilizado para la elaboración de la estrategia del PTI, que deberá estar plasmada en los objetivos específicos

del programa.

El/la consultor/a, deberá presentar una metodología, acompañada del correspondiente plan de actividades participativas, que consideren a los actores que **formaran parte del programa**. Este conjunto de actividades, tendrá la función de seleccionar aquellas brechas en las cuales hay mayor **capacidad y disposición** a trabajar, lo cual permita focalizar el programa, hacia la obtención de resultados concretos en el plazo de 3 años.

3.3.3.2. Identificación y validación de la cartera de iniciativas de escalamiento competitivo para disminuir brechas validadas

Las empresas no mejoran su competitividad sólo por efecto de mejoras internas (en este caso de por mejoras en la gestión, la asociación con otras, en los cambios varietales, en la introducción de tecnologías u otras), sino que también por el ecosistema productivo que les rodea, por lo que para la disminución de las brechas antes seleccionadas y validadas se deberá identificar aquellas iniciativas públicas y privadas que se encuentren como proyectos de inversión en cartera, con o sin financiamiento, y que requieran de acompañamiento en la gestión para dar curso a su ejecución. Éstas deben ser de impacto y aportar de forma directa a la disminución de las brechas, siempre tomando en consideración el alcance, el plazo de ejecución y los resultados esperados del programa. A través de metodologías de análisis y de participación propuestas por el/la consultor/a, se deberá:

- ✓ Identificar las iniciativas y/o proyectos de escalamiento competitivo que se han planteado en las distintas instancias de planificación y articulación de actores y que no se han implementado hasta el momento. En general, esto se refiere a Anteproyecto Regional de Inversiones, Cartera Exploratoria MOP, Planes de Inversión Pública Sectoriales, Estrategias Regionales y/o Locales, Planes y Programas Regionales y/o Sectoriales, Políticas Regionales y otros instrumentos de carácter regional y/o local.
- ✓ Identificar Iniciativas y/o proyectos que ya han sido abordados en la región en forma parcial, describiendo los elementos que limitaron su total implementación y cuáles serían actualmente las variables consideradas que disminuirían esos riesgos.
- ✓ Validar y priorizar la Cartera de Iniciativas de Escalamiento Competitivo con los actores identificados en el Mapa de Actores, definiendo las iniciativas y proyectos que son efectivamente relevantes en el momento actual y a mediano y largo plazo (puede que por el momento en que fueron definidas y en consideración a las condiciones actuales no sean de impacto o pertinencia para el escalamiento competitivo). Las iniciativas y proyectos incorporados en la cartera deben estar acotados a aquellos imprescindibles para el objetivo del proyecto PTI³.

Presentar una cartera de iniciativas o proyectos de escalamiento competitivo de la cadena de valor del arroz, expresados en formato a nivel de perfil.

NOTA: para los efectos del PTI, se entenderá como iniciativas o proyectos de escalamiento

³ Objetivo del proyecto: Resultado esperado (meta final), expresado en términos de desarrollo económico al que se espera que el proyecto o programa contribuya. El objetivo del proyecto debe responder al qué, para qué, cómo y con quién (o para quién) del proyecto.

competitivo, aquellos que se orientan a:

Fomento Productivo: Son iniciativas y/o proyectos asociados a mejorar la productividad, diversificación/sofisticación y sustentabilidad de las empresas de la cadena de valor del arroz del territorio de Ñuble y Maule. Estas iniciativas y/o proyectos son de carácter productivo y, en general, se asocian a empresas en particular o bien grupos de empresas; y, en este último caso, tiene un carácter asociativo o de valor colaborativo.

Plataformas Habilitantes: Son iniciativas y/o proyectos asociados a mejorar la competitividad de territorio y que tiene impacto directo en la cadena de valor del arroz del territorio Ñuble y Maule. Estas iniciativas y/o proyectos, en general, se asocian a infraestructura, normativas, formación de capital humano, fomento de espacios de colaboración y todo lo relacionado con habilitar las condiciones del territorio para impulsar el escalamiento competitivo cadena de valor del arroz. Estas iniciativas y/o proyectos son los que deben levantar financiamiento para su implementación.

La metodología para realizar tanto la selección como la priorización de las iniciativas anteriormente descritas, deberá ser propuesta por el consultor, incorporando al menos, los elementos que se mencionan a continuación:

- ✓ Valoración de las iniciativas por parte de los actores.
- ✓ Viabilidad de las iniciativas, considerando tanto elementos de factibilidad técnica y económica, como de percepción de los actores.
- ✓ Impacto de las iniciativas en las brechas priorizadas.
- ✓ Resultados tangibles a obtener en 3 años.
- ✓ Intereses y participantes del desarrollo de las iniciativas.

Teniendo los resultados asociados a las acciones que se decidan realizar en función de lo anterior, el consultor deberá proponer una fase de “ajuste”, en la cual deberá incorporar las modificaciones necesarias, que permitan direccionar la priorización hacia un consenso entre los actores relevantes, velando por la ejecución de las iniciativas más valoradas, factibles y de impacto.

3.3.3.3. Modelo de Gestión Territorial

El/la consultor/a deberá proponer una metodología para el diseño y validación participativa de un modelo que contemple acciones de coordinación y articulación, modelo de organización y/o gobernanza e indicadores de desempeño, que impulsará o acelerará las inversiones para mejorar la competitividad de las empresas e impactará en el territorio.

Estos componentes deberán contener, a lo menos:

Plan de Trabajo de Coordinación y Articulación: considera un conjunto de actividades y acciones de coordinación y articulación que viabilizan la implementación de la cartera de escalamiento competitivo identificada y validada según lo indicado en párrafos precedentes. Este plan se financia con los recursos del PTI en su etapa de ejecución.

Modelo de Organización y Gobernanza: considera el diseño de un modelo de gobernabilidad que

permita el cumplimiento de:

- ✓ La implementación de la cartera de iniciativas de escalamiento competitivo;
- ✓ La articulación eficiente del proyecto y la creación y desarrollo de valor colaborativo (redes, articulación, aprendizaje) que permita el “arraigo” y “sostenibilidad” de los escalamientos productivos obtenidos durante el desarrollo del PTI.

Indicadores que reflejen el impacto del proyecto en el territorio a tres años: considera como se medirá el cumplimiento del objetivo general del proyecto (éxito), de los objetivos específicos (producto) y del desempeño anual (gestión)

3.3.3.4. Indicadores de desempeño

Se deberán construir y validar indicadores de monitoreo que permitan realizar seguimiento a los objetivos y actividades comprometidas en el Modelo de Gestión Territorial. Para ello, a modo de ejemplo, la Tabla N° 2 define tipos de indicadores de desempeño asociados a distintos objetivos:

Tabla N° 2 Ejemplo de indicadores de desempeño

Tipo de indicador	Descripción	Características	Ejemplos
Éxito	Los indicadores de éxito deben responder al objetivo general del proyecto. Se debe incluir al menos dos, de manera de representar de la manera más completa posible, el éxito o fracaso del proyecto.	Los indicadores deben ser medibles, específicos, accesibles, realistas y limitados a un periodo de tiempo. De igual modo, deben ser siempre representados a través de un número, independientemente de	<u>Objetivo General:</u> Hacer más competitivo el sector turismo de una determinada región. <u>Indicador de éxito:</u> Aumento porcentual del número de noches que turistas alojan en un determinado destino. 4,7
Resultado	Los indicadores de resultado responden a los objetivos específicos del proyecto, los cuales a su vez responden al objetivo general. Se recomienda incluir al menos un indicador por objetivo.	si refleja un aspecto cuantitativo o cualitativo. Aquí se encuentra el desafío: Siempre un número. Finalmente, se recomienda hacer especial énfasis en la obtención de la línea de base del indicador lo	<u>Objetivo específico:</u> Facilitar e incentivar la generación de capital humano. <u>Indicador de resultado:</u> Número de guías turísticos capacitados y certificados a través de un determinado curso taller o seminario. 69%
Gestión	Los indicadores de gestión responden al desempeño de la ejecución del proyecto, tanto a nivel de actividades, presupuestaria, entre otros.	cual otorga un piso para poder comparar y también identificar los medios de verificación correspondientes que permitan acceder a los datos con los que son generados los indicadores.	<u>Indicador de gestión:</u> Porcentaje de actividades ejecutadas en relación a las planeadas. 87%

El diseño de los indicadores de desempeño anteriormente descritos debe considerar captar de la forma más completa posible, los resultados obtenidos por el programa y el correspondiente accionar de su gerente. Dicho diseño, debe alejarse de aquellos resultados que se encuentren explicados en gran proporción por factores o hechos externos, en los cuales el programa no tiene injerencia.

Adicionalmente, los indicadores deberán ser ideados con la finalidad de medir, evaluar, comparar y posteriormente mejorar, aquellas áreas críticas para la mejora de la competitividad de un determinado grupo de empresas.

3.3.4. Borrador formulario de postulación Etapa Ejecución año 1

El/la consultor/a, en el plazo otorgado, deberá presentar una propuesta borrador de postulación del proyecto a la Etapa de Ejecución año 1, completando para ello el formulario del Anexo 5. Dicho borrador deberá ser aprobado por el AOI, contando previamente con la opinión técnica de la DR y de la Dirección de Aceleración Territorial.

El borrador de postulación será un insumo para que la Dirección Regional de Corfo o el Comité de Desarrollo Productivo Regional, según corresponda, formule el proyecto PTI y cumpla las etapas del programa.

4. ANTECEDENTES ADMINISTRATIVOS

4.1. Disposiciones generales

4.1.1. Consultores que pueden participar

Podrán participar en esta convocatoria las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, que cumplan con los antecedentes metodológicos definidos por Corfo.

4.1.2. Contraparte técnica y administrativa

La contraparte técnica y administrativa de la consultoría estará a cargo del/la ejecutivo/a designado/a por la Dirección Regional de la Corporación, según fuere el acuerdo del Comité de Asignación de Fondos o del Consejo Directivo del segundo.

Para el caso de los proyectos con administración agenciada, se incluirá, además, a un/a Jefe/a de Proyecto del PTI, representante del Agente Operador Intermediario.

4.2. Aspectos de la convocatoria

El proceso de convocatoria con sus respectivas fechas y plazos se efectuará en conformidad con lo establecido en el calendario de la licitación, elaborado por la contraparte técnica y administrativa, de acuerdo a lo indicado en el numeral 4.1.1.

Dicho calendario podrá ser modificado siempre que los plazos que se están modificando no hayan vencido y sean notificados a las personas interesadas en la convocatoria.

4.2.1. Presentación de las ofertas

Las ofertas se deberán presentar en formato digital, en el lugar o sitio web comunicado por la contraparte técnica y administrativa, hasta el día y hora indicado en el calendario para el cierre de recepción de ofertas técnicas y económicas. Cada interesado/a será responsable de:

- ✓ De la veracidad e integridad de la información entregada en dichos documentos.
- ✓ Identificar claramente los documentos que componen la oferta técnica y económica.
- ✓ Presentar documentos legibles y que se encuentren disponibles en el momento de apertura de las ofertas.
- ✓ Presentar todos los documentos exigidos en la convocatoria. La falta de documentos será sancionada en la evaluación de la oferta, sin perjuicio que la contraparte técnica y administrativa podrá solicitar los antecedentes faltantes.

4.2.2. Contenido mínimo de la oferta

Será de responsabilidad de los/as interesados/as entregar todos los antecedentes que permitan evaluar adecuadamente sus propuestas. Los contenidos mínimos de la oferta son los que se mencionan a continuación:

Oferta técnica

- ✓ **Identificación y experiencia del consultor:** La propuesta técnica deberá contener una presentación de la empresa e informar la experiencia específica que posee en el desarrollo

de este tipo de consultorías. Deberá proveer los antecedentes que avalen su experiencia en los últimos 5 años en este tipo de proyectos, del sector agrícola, incluyendo una nómina de clientes con la respectiva información de contacto. Esta información debe ser presentada utilizando el formato contenido en Anexo N° 1.

- ✓ **Identificación y experiencia del equipo de trabajo:** El/la proponente/a deberá incluir una descripción de la organización del equipo de trabajo propuesto, incorporando su organigrama y los curriculum vitae de cada uno de los profesionales que forman parte del equipo de trabajo de la consultoría. Se deberá indicar el nombre de los/as profesionales que componen el equipo de trabajo (incluyendo un/a coordinador/a o director/a) responsable por la prestación del servicio, señalando el nivel académico, experiencia profesional en roles en proyectos similares y las competencias de cada uno/a. Esta información debe ser presentada utilizando el formato contenido en Anexo N° 2 y 3.

En atención a los plazos establecidos de 7 semanas totales para el desarrollo de la consultoría (1 semana en fase 0, 3 semanas en fase 1 y 3 semanas en fase 2), será bien evaluada en este criterio a aquella propuesta que incorpora un equipo en número acorde a las demandas de la consultoría.

Para la determinación de aspectos técnicos de la propuesta, se deberá incorporar en el equipo a 1 o más especialistas en arroz de la Región de Ñuble.

- ✓ **Metodología:** El/la consultor/a deberá entregar el detalle del marco metodológico a utilizar y las metodologías específicas para cumplir cada objetivo, con el fin de conocer en detalle el alcance y nivel de profundidad con el que abordará este proyecto específico.
- ✓ **Plan de trabajo:** El/la consultor/a deberá entregar el plan de trabajo para el desarrollo de la consultoría, el que debe ser consistente a la metodología presentada. Se espera que, al menos, contenga:
 - Descripción detallada de las actividades a realizar.
 - Carta Gantt con el uso de los recursos (actividad, responsable, plazo, recursos) teniendo en cuenta un plazo máximo de 7 semanas.
 - Detalle de horas dedicadas, por profesional.
- ✓ **Descripción de los entregables:** El/la consultor/a deberá entregar una propuesta de plazos de entregas, contenidos y propuesta de actividad para la presentación de resultados de cada fase.

La propuesta debe contener un plan de reporte semanal como medida de seguimiento que asegure el cumplimiento de la consultoría en los plazos máximos indicados de 7 semanas.

Oferta económica

- ✓ El/la consultor/a deberá entregar una propuesta económica con el precio final de la consultoría a realizar, en el formato disponible en Anexo N° 4.
- ✓ El precio debe incluir todos los impuestos que gravan el servicio.

4.2.3. Evaluación de la oferta

En aquellos PTI de administración directa, las ofertas técnicas y económicas recibidas serán evaluadas por una comisión evaluadora cuyos integrantes serán designados por la Dirección

Regional de la Corporación, dejando constancia en un acta de evaluación.

En aquellos PTI de administración agenciada, las ofertas técnicas y económicas recibidas serán evaluadas por el agente operador intermediario, dejando constancia en un acta de evaluación.

4.2.4. Criterios de evaluación

La evaluación de la oferta se efectuará respecto de los antecedentes contenidos en la misma, sobre la base de una escala de notas de 1 a 5. Para cada una de las propuestas, se calculará un puntaje por calificación de la oferta económica y otro por calificación de la oferta técnica, obteniendo un puntaje final calculado de acuerdo a la siguiente fórmula:

Puntaje total: $(0,95) \times POT + (0,05) \times POE$

Donde:

POT: Puntaje oferta técnica, aproximada a una décima.

POE: Puntaje oferta económica, aproximada a una décima.

Puntaje por oferta técnica

El puntaje de calificación de la oferta técnica se realizará en base a la evaluación de factores ponderados, aplicando la siguiente fórmula:

POT: $(0,35) \times F1 + (0,30) \times F2 + (0,30) \times F3 + (0,05) \times F4$

Donde:

Factores	Ponderación
Factor N° 1: Metodología y plan de trabajo	35%
Factor N° 2: Experiencia de la empresa	30%
Factor N° 3: Experiencia del equipo de trabajo	30%
Factor N° 4: Presentación formal de la propuesta	5%

Factor N° 1: Metodología y plan de trabajo

Evaluación	Nota	Descripción
Muy malo	1	La oferta presentada no contiene un marco metodológico acorde a los objetivos presentados. Asimismo, el plan de trabajo no es consistente a la metodología presentada y carece de una descripción detallada de las actividades a realizar; Carta Gantt con el uso de los recursos (actividad, responsable, plazo, recursos); detalle de horas dedicadas, por profesional.
Malo	2	La oferta presentada contiene un marco metodológico acorde a los objetivos presentados, sin embargo no presenta el nivel de detalle suficiente para el logro de los objetivos específicos Asimismo, el plan de trabajo no es consistente a la metodología presentada y carece de una descripción detallada de las actividades a realizar; Carta Gantt con el uso de los recursos (actividad, responsable, plazo, recursos); detalle de horas dedicadas, por profesional.
Regular	3	La oferta presentada contiene un marco metodológico acorde a los objetivos presentados, sin embargo no presenta el nivel de detalle suficiente para el logro de los objetivos específicos . El plan de trabajo es consistente a la metodología presentada pero carece de una descripción detallada de las actividades a realizar; Carta Gantt con el uso de los recursos (actividad, responsable, plazo, recursos); detalle de horas dedicadas, por profesional.
Bueno	4	La oferta presentada contiene un marco metodológico acorde a los objetivos presentados y presenta un nivel de detalle suficiente para el logro de los objetivos específicos, sin embargo presenta deficiencias menores en su formulación. El plan de trabajo es consistente a la metodología presentada y contiene una descripción detallada de las actividades a realizar; Carta Gantt con el uso de los recursos (actividad, responsable, plazo, recursos); detalle de horas dedicadas, por profesional.
Muy bueno	5	La oferta presentada contiene el detalle del marco metodológico a utilizar y las metodologías específicas para cumplir con los objetivos del proyecto. El plan de trabajo de la consultoría es consistente a la metodología presentada y contiene una descripción detallada de las actividades a realizar; Carta Gantt con el uso de los recursos (actividad, responsable, plazo, recursos); detalle de horas dedicadas, por profesional.

Factor N° 2: Experiencia de la empresa

Evaluación	Nota	Descripción
Muy malo	1	El/la proponente/a posee menos de 5 proyectos de experiencia en consultorías de proyectos vinculados a temáticas de desarrollo económico territorial y referente al sector agrícola con aplicación en sustentabilidad.
Malo	2	El/la proponente/a posee entre 5 y 10 proyectos de experiencia en consultorías de proyectos vinculados a temáticas de desarrollo económico territorial y referente al sector agrícola con aplicación en sustentabilidad.
Regular	3	El/la proponente/a posee entre 10 y 15 proyectos de experiencia en consultorías de proyectos vinculados a temáticas de desarrollo económico territorial y referente al sector agrícola con aplicación en sustentabilidad.
Bueno	4	El/la proponente/a posee entre 15 y 20 proyectos de experiencia en consultorías de proyectos vinculados a temáticas de desarrollo económico territorial y referente al sector agrícola con aplicación en sustentabilidad.
Muy bueno	5	El/la proponente/a posee 20 o más proyectos de experiencia en consultorías de proyectos vinculados a temáticas de desarrollo económico territorial y referente al sector agrícola con aplicación en sustentabilidad.

Factor N° 3: Experiencia del equipo de trabajo

Evaluación	Nota	Descripción
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 y referente al sector arrocero de Ñuble.
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 y referente al sector arrocero de Ñuble.
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 y referente al sector arrocero de Ñuble.
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 y referente al sector arrocero de Ñuble.
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 y referente al sector arrocero de Ñuble.

Factor N° 4: Presentación formal de la propuesta

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

Puntaje por oferta económica

El puntaje de calificación de la oferta económica se realizará en atención al valor total del servicio informado, asignando nota 5 a la única oferta o a la oferta de menor precio, en caso de haberse presentado más de una oferta. El valor asignado al resto de las ofertas, en su caso, se obtendrá de la aplicación de la siguiente fórmula:

$$PE(i) = \frac{P(\min) * 5}{P(i)}$$

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 del Equipo de Trabajo”. Si el empate persistiere, se preferirá a aquella que obtenga la mejor calificación en el factor “Experiencia de la Empresa”.

5. ANTECEDENTES LEGALES DE LA EMPRESA**5.1. Aspectos del contrato****5.1.1. Plazo de ejecución**

El plazo de ejecución del proyecto PTI es aquel otorgado por el acuerdo del Comité de Asignación de Fondos en la instancia de aprobación y otorgamiento del cofinanciamiento.

Si no hubiere un pronunciamiento expreso, se aplicarán los máximos establecidos por las Bases.

En relación a lo anterior, el plazo de desarrollo de esta consultoría es de 7 semanas, contados desde

la fecha de celebración del contrato con el/la consultor/a, pudiendo proponer, el/la consultor/a, un plazo menor de ejecución.

5.1.2. Presupuesto

El presupuesto máximo disponible para esta consultoría es de dieciséis millones de pesos (\$16.000.000.), impuestos incluidos. Este monto comprende todos los gastos para su ejecución por parte del/de la consultor/a.

5.1.3. Entregables y forma de pago

- ✓ **Informe Inicial:** el/la consultor/a entregará un informe inicial 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.
- ✓ **Informe de Avance:** el/la consultor/a deberá elaborar, en base al cronograma, un informe de avance cuyo contenido deberá tener plena concordancia con los Términos de Referencia y el plan de ejecución incluido en el informe inicial. Sin perjuicio de lo anterior, deberá incluir como mínimo los resultados asociados a los objetivos 1, 2 y 3 (mapa de actores, caracterización de cadena de valor, brechas y oportunidades).
- ✓ **Informe final:** el/la consultor/a 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:
 1. Resumen ejecutivo.
 2. Informe de avance debidamente corregido en base a observaciones de la contraparte técnica y administrativa.
 3. Reporte de actividades y productos del último período de la consultoría.
 4. Recomendaciones prácticas y lecciones aprendidas a partir de la consultoría realizada.
 5. Presentación de la consultoría (principales aspectos) en formato power point.

Los informes serán analizados por la contraparte técnica y administrativa y, a su vez, deberán contar con la opinión técnica de la Dirección de Aceleración Territorial. El/la consultor/a deberá realizar presentaciones dirigidas a ellos, lo cual será coordinado por la contraparte técnica y administrativa.

Si existieran observaciones, el/la consultor/a deberá mantenerse a disposición de la contraparte técnica y administrativa hasta que dichas observaciones sean respondidas satisfactoriamente.

Además, el/la consultor/a deberá entregar al Agente Operador Intermediario, todos los documentos digitalizados finales e intermedios y archivos informáticos generados que se utilicen como soporte al análisis realizado en el transcurso de la consultoría. Dichos documentos serán rendidos por el AOI en las rendiciones trimestrales.

La Tabla N° 3 indica los plazos de cada uno de los informes contemplados en la presente consultoría, así como el porcentaje del precio asociado.

Tabla N° 3 Plazos y porcentajes de pago

Entrega	Plazos en días corridos para cada entrega	Porcentaje del monto total contratado
Informe inicial	7	20%
Informe de avance	28	30%
Informe Final	49	50%

El/la consultor/a podrá proponer plazo de entrega distinto, acorde a la planificación de actividades que presente, lo cual será materia de evaluación durante el proceso de selección. El pago efectivo de los montos contratados, de acuerdo a los porcentajes señalados en la Tabla N° 3 , se realizará una vez que la contraparte técnica y administrativa apruebe los informes.

5.1.4. Características de la Empresa

La empresa consultora/ el consultor deberá demostrar experiencia en la realización de consultorías de carácter estratégico, asociadas a temas territoriales y cadenas de valor, sectores económicos, con participación de actores públicos y/o privados. La experiencia de la empresa debe ser consignada en el Anexo 1, entregando información de contacto de empresas o instituciones a las cuales prestó servicios con anterioridad.

5.1.5. Características del Equipo de trabajo

El equipo de trabajo de la consultoría deberá demostrar experiencia en estudios y/o proyectos orientados a:

- ✓ Temas territoriales y cadenas de valor, sectores económicos, con participación de actores públicos y/o privados.
- ✓ Diagnósticos estratégicos, identificación de brechas, necesidades, déficit, oportunidades asociadas a desarrollo económico en un territorio.
- ✓ Trabajo colaborativo y gestión de redes público-privada-academia.
- ✓ Fomento de Pymes (p.ej. asesoría o mentoría empresarial).

Cualquier cambio en los integrantes del equipo de trabajo adjudicado, deberá ser informado al AOI y aprobado por éste previo a su ocurrencia. No obstante, en cualquier caso, el/la consultor/a reemplazará al/a la integrante por otra persona con calificaciones y experiencia similares a las de la persona reemplazada.

5.1.6. Responsabilidades del/de la Consultor/a

El/la consultor/a 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 en la reunión de inicio.

En este sentido, deberá:

- ✓ Desarrollar las actividades descritas en esta consultoría, utilizando procesos y prácticas de análisis estándar y debidamente fundadas.
- ✓ Suministrar los archivos digitales que sustenten los 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 **5.1.3**. Todos los archivos deberán ser entregados en su versión 'editable' y los que no permitan su edición serán rechazados, salvo que hagan también entrega de la versión editable.
- ✓ 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.

5.1.7. Exposición de resultados

El/la Consultor/a deberá exponer a la contraparte técnica y administrativa los resultados iniciales, intermedios y finales de la consultoría, apoyado/a en medio visual, y a quien la contraparte incorpore. Se deberán considerar, además, reuniones intermedias a solicitud de la contraparte técnica y administrativa. El/la directora/a o coordinador/a del proyecto deberá estar presente en estas reuniones.

5.2. Anexo 1: Empresa Consultora

ANEXO Nº 1: IDENTIFICACIÓN Y EXPERIENCIA DEL CONSULTOR

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

5.3. Anexo 2: Equipo profesional de la empresa

ANEXO Nº 2: IDENTIFICACIÓN Y EXPERIENCIA DEL EQUIPO DE TRABAJO (*)(**)(***)(****)							
ROL EN EL PROYECTO	FUNCIONES ASOCIADAS AL ROL (Enumere)	NOMBRE DEL PROFESIONAL	TÍTULO PROFESIONAL	PROYECTOS EN LOS QUE HA PARTICIPADO	NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN EN QUE SE DESARROLLO EL PROYECTO	PERÍODO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS ANTERIORES	NOMBRE Y TELÉFONO DE CONTACTO
Coordinador/ Director							

(*) Adjuntar organigrama del equipo de trabajo propuesto para el proyecto.

(**) Adjuntar Currículum Vitae de cada uno de los integrantes del equipo de trabajo.

(***) Incorporar Especialistas de la Región de Ñuble y un número de profesionales acorde para el cumplimiento de la consultoría en los plazos indicados.

5.4. Anexo 3: Carta de compromiso

ANEXO Nº 3: CARTA DE COMPROMISO EQUIPO DE TRABAJO

Haga clic aquí o pulse para escribir una fecha.

Señor

Elija un elemento.

Presente

Estimado Sr(a)

Yo, (nombre del representante de la persona jurídica), (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 de Territorio Integrado.

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)

5.5. Anexo 4: Oferta metodológica

ANEXO N° 4: OFERTA ECONÓMICA

	TOTAL DE HORAS DE LA CONSULTORÍA(*)	PRECIO FINAL DE LA CONSULTORÍA (**)
SERVICIO DE CONSULTORÍA		

(*) Indicar el total de horas que el equipo de trabajo dispondrá para la ejecución de la consultoría.

(**) Valor total del servicio, impuestos incluidos.

5.6. Anexo 5: FORMULARIO POSTULACIÓN ETAPA DE EJECUCIÓN AÑO 1

FORMULARIO POSTULACIÓN ETAPA DE EJECUCIÓN AÑO 1
PROGRAMA TERRITORIAL INTEGRADO

I. ANTECEDENTES

CUADRO N° 1: DATOS GENERALES DEL PROYECTO			Código SGP	
NOMBRE DEL PROYECTO				
ALCANCE DE LA INTERVENCIÓN	Región		Comunas	
	Tamaño Empresas	Micro Pequeñas Medianas Grandes	Cantidad Potencia de beneficiario	Indique estimada cobertura (beneficiarios directos y/o participantes)
	Sector Económico			
	Cadena de valor a intervenir			
	Eslabones de la cadena de valor que impacta			
PRESUPUESTO TOTAL PTI (\$)				
APORTE DE CORFO (\$)				
APORTE DE ASOCIADOS (\$)				
MODALIDAD DE ADMINISTRACIÓN	<input type="checkbox"/> Directa (Corfo)	<input type="checkbox"/> Agenciada (Agente Operador Intermediario)		
DIRECCIÓN REGIONAL/CDPR RESPONSABLE				
NOMBRE EJECUTIVO RESPONSABLE				
TELÉFONO EJECUTIVO RESPONSABLE	(Código de Área) + Número	Correo Electrónico		
FUENTE DE FINANCIAMIENTO	<input type="checkbox"/> Corfo	<input type="checkbox"/> FIC-R	<input type="checkbox"/> FNDR	<input type="checkbox"/> Otra (Indicar: ...)
NOMBRE AOI		RUT AOI		
NOMBRE EJECUTIVO AOI				
TELÉFONO EJECUTIVO AOI	(Código de Área) + Número	Correo Electrónico		

II. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

CUADRO N° 2: RESUMEN EJECUTIVO (máximo 1.500 palabras)

Señale el objetivo del PTI, características del territorio, de la(s) empresa(s) pertinente(s) de la(s) cadena(s) y el foco de trabajo que el PTI tendrá. Indicando la perspectiva a tres años de disminución de brechas, de proyectos habilitantes o de fomento para el escalamiento competitivo y las instituciones y actores más relevantes que coordinará el PTI

--

CUADRO N° 3: OBJETIVOS

GENERAL⁴ (Considere los 3 años de duración de la Etapa de Ejecución del Proyecto).

Indique el **Objetivo General** del Proyecto para la Etapa de Ejecución, especificando la meta que alcanzarán las empresas beneficiadas en la cadena de valor.

ESPECÍFICOS⁵ (Recuerde que los objetivos específicos deben asociarse a los productos o resultados a alcanzar conducentes al logro de la meta u objetivo general trazado en el Proyecto.)

OE 1	
OE 2	
OE 3	
OE 4	

⁴ **Objetivo del proyecto:** Resultado esperado (meta final), expresado en términos de desarrollo económico al que se espera que el proyecto o programa contribuya. El objetivo del proyecto debe responder al qué, para qué, cómo y con quién (o para quién) del proyecto.

⁵ Se deberá agregar un objetivo específico fijo a todos los PTI, que diga relación con la **“integración o vinculación entre las empresas que conforman la cadena de valor intervenida”**. Una posible redacción de este objetivo puede ser “Contribuir a la generación de espacios o instancias de vinculación entre actores relevantes de la cadena de valor”, no obstante, esta recomendación, la región formuladora puede redactarlo de la forma que estime conveniente, resguardando sí que, asociado a este nuevo objetivo específico, irá el indicador: “Porcentaje de empresas que firman nuevos o mejorados contratos con clientes/empresas pertenecientes a la cadena de valor de intervención.” (Indicador aprobado por DIPRES en la ficha E, como el indicador principal o de resultado asociado a todos los PTI.

III. JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

CUADRO N° 4: ESTRATEGIA TERRITORIAL

Justifique por qué el proyecto es relevante para el desarrollo de la región o del sector o territorio en que interviene, señalando:

- | |
|--|
| <p><i>a) Localización del proyecto, indicando las comunas y/o unidad geográfica en la que se inserta el proyecto (valle, cuenca, borde costero, otro). Agregue mapa con la identificación del territorio que se ha considerado para el presente PTI.</i></p> |
| <p><i>b) Relación del proyecto con la estrategia de desarrollo económico regional o local (sector/ territorio). Vinculación con instrumentos de planificación de carácter regional y con políticas sectoriales nacionales y regionales.</i></p> |
| <p><i>c) Justificación de la oportunidad que existe de impacto estratégico en la economía regional y/o local.</i></p> |
| <p><i>d) Mención de las principales instituciones públicas y/o privadas, empresas y actores principales que participaron en el diseño y respaldan esta propuesta</i></p> |

CUADRO N° 5 DESARROLLO ECONÓMICO

Describe las características de la cadena de valor en el territorio y la relación con la economía local.

- a) *Describe y grafique la cadena de valor actual; describa los eslabones indicando la focalización del PTI, y grafique la cadena de valor proyectada con la acción del PTI.*
- b) *Identifique las brechas y señale en que contribuirá el proyecto para la mitigación de esas brechas, justificando la focalización y relacionándola con las inversiones para escalamiento competitivo en el marco de los tres años de implementación del proyecto.*
- c) *Señale las oportunidades comerciales que existen para el territorio y las empresas de la cadena si se mitigan las brechas.*
- d) *En base a lo anterior, resume la Estrategia que implementará este PTI para los tres años, utilizando para aquello el siguiente cuadro:*

BRECHAS QUE ABORDARÁ EL PTI	OBJETIVOS DEL PTI	INICIATIVAS DE ESCALAMIENTO COMPETITIVO	ACTIVIDADES DEL PLAN DE TRABAJO	RESULTADOS ESPERADOS DE LA ACTIVIDAD
Ejemplo: Variedades de frambuesa y arándano no acordes a las actuales necesidades de mercado.	Ejemplo: OE1 Apoyar la introducción de nuevos productos y/o mejorar los actuales	Ejemplo: Implementación de nuevos productos y/o atributos: Considerando estrategia regional, PTI se abocará en la incorporación de nuevos productos, trabajando de manera conjunta, con el PER Agroindustrial. Ambos programas son vinculados a centros de estudio y de investigación.	Ejemplo: Evaluación de nuevas variedades de Berries (Act 2 del plan de trabajo): Importación de 2 variedades, por parte del PTI en conjunto con INIA, para probar si atributos se corresponden con necesidades del mercado.	Ejemplo: Lograr introducir nuevas o mejoradas variedades

IV. MAPA DE ACTORES Y GOBERNANZA

CUADRO N° 6: ACTORES DEL PTI				
<i>Identifique los actores (asociados y participantes/beneficiados) del PTI. Debe clasificarlos por sector (Persona natural; privado; público; ONG; Entidades académicas).</i>				
a) ASOCIADOS⁶:				
Identificar los actores que aportan cofinanciamiento para el desarrollo del proyecto				
NOMBRE RESPONSABLE	NOMBRE ORGANIZACIÓN	ÁREA A LA QUE PERTENECE DENTRO DE LA ORGANIZACIÓN	SECTOR <i>(Persona natural; empresa privada; entidad pública; ONG; entidad académica)</i>	
1.				
2.				
3.				
4.	(Incorporar filas en caso de ser necesario)			
b) PARTICIPANTES/ BENEFICIARIOS⁷				
Identifique los participantes/ beneficiarios directos de las actividades del PTI; es decir, aquellos actores con los cuales trabajará el proyecto.				
NOMBRE RESPONSABLE	NOMBRE ORGANIZACIÓN	ÁREA A LA QUE PERTENECE DENTRO DE LA ORGANIZACIÓN	SECTOR <i>(Persona natural; empresa privada; entidad pública; ONG; entidad académica)</i>	
1.				
2.				
3.				
4.	(Incorporar filas en caso de ser necesario)			
c) RESUMEN DE ACTORES				
<i>Indique la cantidad de actores del PTI de acuerdo al sector, considerando los sumandos de las letras a) y b)</i>				
CANTIDAD ACTORES PERSONA NATURAL	CANTIDAD EMPRESAS PRIVADAS	CANTIDAD ENTIDADES PÚBLICAS	CANTIDAD ONG	CANTIDAD ENTIDADES ACADÉMICAS
XX	XX	XX	XX	XX
Total de actores			XX	

CUADRO N° 7: MODELO DE ORGANIZACIÓN (GOBERNANZA)
<i>Describe el modelo de organización bajo el cual se asociarán los distintos actores mencionados en el cuadro "Participantes y Asociados", para la ejecución del plan de trabajo.</i>

V. CARTERA DE ESCALAMIENTO COMPETITIVO

⁶ **Asociados:** Se trata de una o más personas, naturales o jurídicas, públicas o privadas, con o sin fines de lucro, que concurren cofinanciando el proyecto. Además, podrán concurrir en este rol, órganos de la Administración del Estado, Gobiernos Regionales y Municipalidades.

⁷ **Participantes:** Son las entidades, tanto públicas como privadas, que darán pertinencia al proyecto, que conformen y/o interaccionen en el ámbito de acción del PTI, y cuya participación en las acciones de difusión y coordinación se estima crítica por Corfo para la ejecución del proyecto.

CUADRO N° 8: CARTERA DE INICIATIVAS DE ESCALAMIENTO COMPETITIVO⁸ (Proyectos productivos y/o habilitantes)

Señale las iniciativas de fomento productivo y/o plataformas habilitantes consideradas para el desarrollo de la Etapa de Ejecución (3 años), indicando si éstas contribuyen al desarrollo productivo o son de carácter habilitante. Esta cartera debe contribuir a la disminución de las brechas identificadas para la cadena de valor y el PTI contribuirá en su materialización. Esta cartera de iniciativas no es financiada por el PTI, pero justifican el Plan de Trabajo de Coordinación y Articulación y la trabajo del/de la Gestor/a.

N°	INICIATIVA (Nombre)	INSTITUCIÓN (Responsable de la ejecución de la iniciativa)	TIPO DE INICIATIVA	
			FOMENTO PRODUCTIVO	HABILITANTE
1				
2				

⁸ **Cartera de Iniciativas de Escalamiento Competitivo:** conjunto de proyectos de carácter productivo y/o habilitantes que se levantan desde la información primaria y secundaria, validadas por los actores claves y que abordan las brechas identificadas en el escalamiento competitivo de la cadena de valor.

CUADRO N° 9: CARTERA DE INICIATIVAS DE ESCALAMIENTO COMPETITIVO A DESARROLLAR EN AÑO 1							
<i>A partir del cuadro "Cartera de Iniciativas de Escalamiento Competitivo", describa aquellas iniciativas que impulsará su ejecución en el año 1, indicando el presupuesto estimado para cada una de ellas.</i>							
N°	INICIATIVA	UNIDAD TÉCNICA RESPONSABLE⁹	PRESUPUESTO \$	CON FINANCIAMIENTO APROBADO (Si / no)	ESTADO ACTUAL DE LA INICIATIVA¹⁰	MEDIO DE VERIFICACIÓN	APOORTE DEL PTI AL DESARROLLO DE LA INICIATIVA¹¹
1							
2							
TOTAL \$							

⁹ La unidad técnica responsable, corresponde a aquella que tendrá que velar por la ejecución técnica de la iniciativa (responsable de la formulación del proyecto y de su ejecución). Puede coincidir con la unidad financiera, pero no necesariamente. Por ejemplo: Programa de Marketing Regional, la unidad ejecutora es Sernatur, pero la unidad financiera el Gobierno Regional mediante el FNDR.

¹⁰ Indique su estado actual: Idea (sin cifras ni evaluación), Perfil (con antecedentes y cifras preliminares), Factibilidad (cálculo de beneficios y costos establecido). También puede ser idea, diseño, postulación, ejecución.

¹¹ Indique qué acciones concretas realizará el PTI para la materialización de la iniciativa de escalamiento competitivo identificada como relevante.

VI. PRESUPUESTO Y CRONOGRAMA ETAPA DE EJECUCIÓN AÑO 1

CUADRO N° 10: RESUMEN DE PRESUPUESTO ETAPA DE EJECUCIÓN PRIMER AÑO					
Ítem	Descripción	C. Unitario	Total \$	Corfo \$	Asociados \$
01	RECURSOS HUMANOS		XXX	XXX	XXX
011	Gestor/a	xxx	xxx	xx	xx
012	Ejecutivo/a Técnico	xxx	xxx	xx	xx
02	GASTOS OPERACIÓN (cuadro N° 11 – 12)		XXX	XXX	XXX
021	Plan de Coordinación (Consultorías, Estudios, Apoyo Técnico y otras actividades) ¹²	xx	xx	xx	xx
022	Viajes	xx	xx	xx	xx
023	Comités y Reuniones Autoridades	xx	xx	xx	xx
024	Difusión y Comunicaciones	xx	xx	xx	xx
03	GASTOS DE CAPACITACIÓN		XXX	XXX	XXX
031	Encuentro Anual	xx	xx	xx	xx
TOTAL PROYECTO ANUAL			XX	XX	XX
% Distribución aportes			100%	XX %	XX %
04	GASTO DE ADMINISTRACIÓN		XX	XX	
041	Overhead	xx	xx	xx	
042	Activos imprescindibles	xx	xx	xx	
TOTAL PROYECTO ANUAL + OVERHEAD			XX	XX	

CUADRO N° 11: PRESUPUESTO DE PLAN DE TRABAJO COORDINACIÓN Y ARTICULACIÓN – incluidos en ítem Gastos de Operación								
<i>Indique, con detalle, las actividades que realizará durante este año, financiadas por el PTI, ya sea directamente por Corfo o por los Asociados, para apoyar la coordinación y articulación de acciones que posibilitan la implementación de las iniciativas de escalamiento competitivo, tanto de fomento productivo, como habilitantes (apartado V), destinados a mejorar la competitividad de la cadena de valor y el territorio. Refiérase solamente a las actividades de consultorías/estudios, atracción de inversiones, asistencia técnica, misiones u otras y la relación con los objetivos específicos. Tenga presente que cada actividad que Ud. contemple deberá adjudicarse separadamente, conforme las Circulares existentes sobre la materia.</i>								
N°	PRESUPUESTO (en pesos) ¹³						PLAZO EJECUCIÓN (Indicar meses en los que se ejecutará la actividad)	
	ACTIVIDAD	BREVE DESCRIPCIÓN	TOTAL, COSTO \$	APORTE CORFO/CDPR \$	APORTE SOCIOS \$	MEDIO DE VERIFICACIÓN	Mes inicio	Mes Fin
Asociadas al Objetivo Específico 1 (Indicar el objetivo)								
1							Ej. Noviembre 2019	Enero 2020

¹² Los montos que se indiquen en Total\$, Corfo\$ y Asociados\$, deben corresponder a lo indicado como total en el cuadro "Presupuesto de Plan de Trabajo de Coordinación y Articulación".

¹³ Expresar en pesos ej.: 2.000.000. Usar puntos para la separación de miles. No repetir el signo \$ que ya encabeza la columna.

2								
Asociadas al Objetivo Específico 2 (Indicar el objetivo)								
3								
4								
Asociadas al Objetivo Específico 3 (Indicar el objetivo)								
5								
6								
TOTAL ¹⁴\$								

CUADRO N° 12: DESCRIPCIÓN DE COMPROMISOS PRESUPUESTARIOS POR ASOCIADOS					
N°	NOMBRE ASOCIADO	ACTIVIDAD	APORTE VALORADO	APORTE PECUNIARIO	COSTO TOTAL \$
1					
n					

CUADRO N° 13: DETALLE ACTIVOS IMPRESCINDIBLES			
<i>El total de este cuadro debe coincidir con el numeral 042 "Activos Imprescindibles" del cuadro N° 10 "Resumen de presupuesto etapa de ejecución primer año".</i>			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	TOTAL \$
TOTAL ACTIVOS \$			

CUADRO N° 14: JUSTIFICACIÓN DEL OVERHEAD
<i>Justifique el pago Overhead definido en el cuadro "Resumen de Presupuesto Etapa de Ejecución Primer Año", considerando establecer el OH dependiendo de la función que se le solicite que cumpla el AOI, el tipo de instrumento del que se trate y la ubicación de ejecución del proyecto (acceso y distancia geográfica). Refiérase a:</i>
a) <i>Tipo y periodicidad de seguimiento técnico, administrativo y financiero, HH asociadas.</i>
b) <i>Complejidad del instrumento PTI en relación con otros instrumentos de Corfo.</i>
c) <i>La naturaleza y N° de beneficiario del proyecto.</i>
d) <i>Cantidad y complejidad de las actividades y resultados esperados del proyecto.</i>
e) <i>Ubicación extrema o con ciertas características que dificulten o encarezcan el acceso.</i>

¹⁴ El total de este cuadro corresponde al ítem 02 Gasto de Operación, numeral 021 Consultorías, Estudios, Apoyo Técnico y otras actividades del cuadro "Resumen de presupuesto etapa de ejecución primer año".

VII. INDICADORES

CUADRO N° 15: INDICADORES - AÑO 1								
<i>Los indicadores deben guardar relación con lo planteado en la Cartera de Escalamiento Competitivo (apartado porando los antecedentes de línea base levantados y aprobados en la etapa de validación. Los indicadores de producto y de resultado se mantendrán los tres años de ejecución</i>								
a) Indicadores de éxito: Atribuibles a las metas a alcanzar relacionadas con el objetivo general del Proyecto.								
NOMBRE INDICADOR	DESCRIPCIÓN	FÓRMULA DE CÁLCULO	VALOR BASE	AÑO	META	LOGRO	SUPUESTOS	MEDIO DE VERIFICACIÓN
				1				
				2				
				3				
				1				
				2				
				3				

b) Indicadores producto o resultado: Atribuibles a las metas a alcanzar relacionadas con los objetivos específicos acorde a la estrategia diseñada para alcanzar el objetivo general									
<i>Nombre del producto o resultado (OE1):</i>									
NOMBRE INDICADOR	OBJETIVO AL QUE RESPONDE	DESCRIPCIÓN	FÓRMULA DE CÁLCULO	VALOR BASE	AÑO	META	LOGRO	SUPUESTOS	MEDIO DE VERIFICACIÓN
					1				
					2				
					3				
<i>Nombre del producto o resultado (OE2):</i>									
NOMBRE INDICADOR	OBJETIVO AL QUE RESPONDE	DESCRIPCIÓN	FÓRMULA DE CÁLCULO	VALOR BASE	AÑO	META	LOGRO	SUPUESTOS	MEDIO DE VERIFICACIÓN
					1				
					2				
					3				
<i>Nombre del producto o resultado (OE3):</i>									
NOMBRE INDICADOR	OBJETIVO AL QUE RESPONDE	DESCRIPCIÓN	FÓRMULA DE CÁLCULO	VALOR BASE	AÑO	META	LOGRO	SUPUESTOS	MEDIO DE VERIFICACIÓN
					1				
					2				
					3				

b.1 Indicador de producto comprometido con DIPRES para todos los proyectos									
NOMBRE INDICADOR	OBJETIVO AL QUE RESPONDE	DESCRIPCIÓN	FÓRMULA DE CÁLCULO	VALOR BASE	AÑO	META	LOGRO	SUPUESTOS	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Porcentaje de empresas que firman nuevos contratos comerciales.	Potenciar la generación de acuerdos e instancias de integración entre actores de la cadena de valor.	Ámbito: Resultado intermedio. Dimensión: Eficacia. Porcentaje de empresas participantes del programa, que firman nuevos o mejorados contratos de compra/venta con empresas o clientes vinculados a la cadena de valor intervenida.	(Número de empresas participantes encuestadas que declaran firmar nuevos o mejorados contratos) / (Número de empresas encuestadas participantes del PTI).		1				Encuesta aplicada al finalizar el programa a todas las empresas participantes del PTI.
					2				
					3	20%			

c) Indicadores de Gestión: Mide la calidad de la ejecución del Proyecto anual.								
N°	NOMBRE INDICADOR	DESCRIPCIÓN	FÓRMULA DE CÁLCULO	VALOR BASE	META ANUAL	LOGRO	SUPUESTOS	MEDIO DE VERIFICACIÓN
1	Apalancamiento de iniciativas Plan de Inversiones	Corresponde a los recursos obtenidos por Gestión del PTI en millones de pesos, para la realización de iniciativas y plan de trabajo	Sumatoria de los montos de financiamiento obtenidos mediante gestión del PTI (en millones de pesos)	0	% de Monto cuadro "Cartera de Iniciativas de Escalamiento Competitivo"			Contratos de obtención de financiamiento.
2	Cumplimiento de actividades del PTI	Porcentaje de cumplimiento de actividades del plan de trabajo del PTI	N° de actividades del plan de trabajo PTI cumplidas año 1/N° de actividades totales del plan de trabajo PTI año 1		100% (año 1)		Eficiencia administrativa y de gestión de la Gerencia PTI.	Informe de Gobernanza PTI.
3	Porcentaje Ejecución Presupuestaria	Porcentaje de ejecución de recursos contenidos en el plan presupuestario del PTI	Monto de gastos realizados según informe de rendiciones/Monto gasto total según presupuesto aprobado		100% (año 1)		Eficiencia administrativa y de gestión de la Gerencia PTI.	Informe de Gobernanza PTI.
4	Gobernanza	Indicar cómo se medirá (por sesiones y organización del trabajo, participación)					Participación de los miembros de la Gobernanza	Actas de sesión y listado de asistencia.
5	Cobertura Empresarial	N° empresas beneficiadas directamente por el PTI	Suma de empresas que han sido beneficiadas por el PTI mediante gestión y apalancamiento de recursos para iniciativas o generación de condiciones habilitantes				Eficiencia en gestión Gerencia PTI e interés empresarial en programa.	Lista de empresas con firma de beneficiarios.

VIII. ANTECEDENTES TÉCNICOS ADICIONALES

CUADRO N° 16: CARTAS DE APORTE	
1	Carta de Compromiso de Aportes Asociado 1
2	Carta de Compromiso de Aportes Asociado 2
n	Carta de Compromiso de Aportes Asociado 3

CUADRO N° 17: RECOMENDACIÓN DE LA DIRECCIÓN REGIONAL/CDPR
<p>En base a la evaluación de los antecedentes expuestos, se recomienda aprobar el programa con un cofinanciamiento de Corfo hasta \$xxxxxx-(xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx), para la implementación del programa denominado "XXXXXXXXXXXX", pues los objetivos formulados...(JUSTIFICACIÓN CORTA). Además, en opinión de esta Dirección Regional, el OH solicitado se ajusta a las características del proyecto y los activos solicitados corresponden a valores mercado y son imprescindibles.</p>