

**ANEXO N° 9: FORMATO 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,
“MÚSICA EN VALPARAÍSO”, ETAPA DE VALIDACIÓN
ESTRATÉGICA**

**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 “MÚSICA EN VALPARAÍSO”, ETAPA DE VALIDACIÓN ESTRATÉGICA”, REGIÓN DE VALPARAÍSO.....	6
2.2.1. <i>Antecedentes generales PTI “MÚSICA EN VALPARAÍSO”, ETAPA DE VALIDACIÓN ESTRATÉGICA”</i>	6
3. ANTECEDENTES METODOLÓGICOS	7
3.1. OBJETIVO DE LA CONSULTORÍA	7
3.1.1. <i>Objetivos Específicos</i>	7
3.2. REGLAMENTOS, MANUALES Y DOCUMENTOS	8
3.3. FASES Y CONTENIDOS DE LOS INFORMES	8
3.3.1. <i>Ajuste metodológico. Fase 0</i>	10
3.3.2. <i>Informe de avance. Fase 1</i>	10
3.3.3. <i>Informe Final. Fase 2</i>	13
3.3.4. <i>Borrador formulario de postulación Etapa Ejecución año 1</i>	17
4. ANTECEDENTES ADMINISTRATIVOS	18
4.1. DISPOSICIONES GENERALES.....	18
4.1.1. <i>Consultores que pueden participar</i>	18
4.1.2. <i>Contraparte técnica y administrativa</i>	18
4.2. ASPECTOS DE LA CONVOCATORIA.....	18
4.2.1. <i>.Presentación de las ofertas</i>	18
4.2.2. <i>Contenido mínimo de la oferta</i>	18
4.2.3. <i>Evaluación de la oferta</i>	19
4.2.4. <i>Criterios de evaluación</i>	19
5. ANTECEDENTES LEGALES DE LA EMPRESA	23
5.1. ASPECTOS DEL CONTRATO.....	23
5.1.1. <i>Plazo de ejecución</i>	23
5.1.2. <i>Presupuesto</i>	24
5.1.3. <i>Entregables y forma de pago</i>	24
5.1.4. <i>Características de la Empresa</i>	25
5.1.5. <i>Características del Equipo de trabajo</i>	25
5.1.6. <i>Responsabilidades del/de la Consultor/a</i>	26
5.1.7. <i>Exposición de resultados</i>	26
5.2. ANEXO 1: EMPRESA CONSULTORA.....	27
5.3. ANEXO 2: EQUIPO PROFESIONAL DE LA EMPRESA	28
5.4. ANEXO 3: CARTA DE COMPROMISO	29
5.5. ANEXO 4: OFERTA METODOLÓGICA	30

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 “MÚSICA EN VALPARAÍSO”, ETAPA DE VALIDACIÓN ESTRATÉGICA”, de la región de Valparaíso.

En este documento, y, en primer lugar, se mencionan las características generales de los Programas Territoriales Integrados impulsados por Corfo, su objetivos y etapas. A continuación, se entregan las especificaciones del PTI MÚSICA EN VALPARAÍSO”, ETAPA DE VALIDACIÓN ESTRATÉGICA, 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

Diseñar y validar una estrategia de gestión territorial para el desarrollo de las empresas de la cadena de valor de la música de la región de Valparaíso, con el fin de implementar iniciativas que permitan el mejoramiento competitivo, incorporando el enfoque de género y la participación y colaboración de actores públicos y privados.

Objetivos específicos

- ✓ Levantar y validar información primaria y secundaria que permita un diagnóstico actualizado de brechas y oportunidades, respecto a los eslabones de industria y ecosistema musical de la cadena de valor del sector musical en territorios estratégicos de la región de Valparaíso.
- ✓ Identificar y validar el mapa de actores regionales relevantes para el escalamiento competitivo dirigido a los eslabones de industria y ecosistema musical de la cadena de valor del sector musical, seleccionando socios estratégicos, para cada eslabón.
- ✓ Elaborar un modelo de gestión territorial, que considere un plan de trabajo de coordinación y articulación y una gobernanza que convoque a los actores públicos, privados, académicos y de la sociedad civil relevantes, de manera de cumplir con los resultados e indicadores que se propongan para esta etapa. El modelo de gestión debe incluir una estrategia de género de forma activa en la cadena de valor de la música, sobre todo en los eslabones que serán intervenidos por este PTI.

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 los cinco (5) meses, ampliables hasta por un (1) mes, por el Director Regional de Corfo o el Director Ejecutivo del CDPR, lo cual debe solicitarse por escrito, de manera fundada y previo al cumplimiento del plazo inicial.

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 N°4 adoptado por el en el Subcomité de Fomento Productivo del Comité de Desarrollo Productivo Regional de Valparaíso en su sesión N° 5, de 13 de septiembre de 2023, la que aprobó y asignó recursos para dicha etapa, del Programa Territorial Integrado (PTI) denominado MÚSICA EN VALPARAÍSO”, ETAPA DE VALIDACIÓN ESTRATÉGICA, Código 23PTI-252238, el cual tiene por objetivo general “Diseñar y validar una estrategia de gestión territorial para el desarrollo de las empresas de la cadena de valor de la música de la región de Valparaíso, con el fin de implementar iniciativas que permitan el mejoramiento competitivo, incorporando el enfoque de género y la participación y colaboración de

actores públicos y privados.”

2.2. Programa Territorial Integrado “MÚSICA EN VALPARAÍSO”, ETAPA DE VALIDACIÓN ESTRATÉGICA”, región de Valparaíso

Es requerimiento de la Dirección Regional de Corfo de la región de Valparaíso desarrollar la Etapa de Validación Estratégica el PTI denominado “MÚSICA EN VALPARAÍSO”, ETAPA DE VALIDACIÓN ESTRATÉGICA”. El territorio que se pretende abarcar con el mencionado PTI corresponde a la Región de Valparaíso. 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 “MÚSICA EN VALPARAÍSO”, ETAPA DE VALIDACIÓN ESTRATÉGICA”

Incorporar antecedentes generales del PTI “MÚSICA EN VALPARAÍSO”, ETAPA DE VALIDACIÓN ESTRATÉGICA”, que sirvan de contexto que en Valparaíso, durante la consultoría catalana de Alias Group en 2014, se decidió adoptar el término economía creativa para referirse a cualquier actividad que incorpore la creatividad humana en la generación de ideas y conocimiento. En Valparaíso desde el año 2008 se ejecutó el primer PTI de Industria Creativa de CORFO, a nivel nacional, el programa que antecede al actual plan nacional de economía creativa que promulgó, en 2017, la presidenta Bachelet.

Tal como sucede con el resto de los países en desarrollo, la creación, producción y comercialización de contenidos culturales en Chile ha tenido una creciente relevancia en la economía. En el año 2007, una investigación realizada por el Consejo Nacional para la Innovación y la Competitividad ubicaba a las Industrias Creativas como uno de los sectores con más potencial de crecimiento a nivel nacional.

Por otra parte, el año 2016 Consejo Nacional de la Cultura y las Artes, a través del Consejo de Fomento de la Música Nacional, lanza la Política Nacional del Campo de la Música 2017-2022, la cual tiene por objetivo implementar un conjunto de acciones estratégicas que articulen a los actores participantes del proceso del campo de la música: Estado, sector privado y sociedad civil, y permitan hacer frente a las carencias y desafíos más importantes que hoy presenta el desarrollo de la música chilena en sus diferentes géneros, en vista a mejorar las condiciones tanto en el ámbito de la actividad musical profesional, como en el ámbito del goce, participación y acceso al patrimonio musical chileno por parte de todos los habitantes del país.

El año 2018 la Sociedad Chilena de Derechos de Autor, SCD, distribuyó \$2.415.321.392.- por concepto de derechos de ejecución autoral entre autores nacionales y \$2.062.973.966.- por concepto de derechos de ejecución conexos entre autores nacionales.

Por otra parte, la Asociación Gremial de Empresas Productoras de Entretenimiento y Cultura, AGEPEC, quienes producen el 75% de los eventos musicales masivos en Chile, estiman una facturación anual en torno a US\$ 125.000.000.-

Tanto los datos anteriores, como el patrimonio y las capacidades instaladas en el territorio hacen muy interesante fomentar una intervención orientada a que los actores regionales ganen competitividad en el mercado nacional.

Un Programa Territorial Integrado, con foco en el sector de la música, en Valparaíso será un gran logro en cuanto a todos los esfuerzos y articulaciones que se han venido generando desde que se iniciaron las Escuelas de Rock del Consejo, hoy Ministerio de las Cultura, las Artes y los Patrimonio

a fines de la primera década del 2000. Ya en ese tiempo se comenzaba a ver a la música de producción local como un activo cultural y económico interesante y de alta presencia regional, es en este camino donde los programas públicos, comienzan a depositar confianza en el sector, partiendo por el ministerio antes citado, pero luego con apoyos indirectos de los programas PTI Industrias Creativas de Corfo, fomento a las exportaciones de Pro - Chile y capitales semilla que iban en apoyo de infraestructura crítica para el sector.

En el transcurso de este tiempo y desde el año 2010 se ha generado un proceso importante de formalización y empresarización en el sector de la música, que culminó con la formalización de un gremio de empresas el año 2016, IMUVA, quienes fueron los principales actores privados que propusieron a la institucionalidad pública la oportunidad de optar al reconocimiento de Unesco como ciudad creativa de la música.

En la actualidad, y al alero de esta experiencia de éxito, existe una efervescencia que se ha traducido en la formación de nuevas asociaciones, principalmente de músicos y técnicos, pero también de empresas de tecnología ligadas a la música (Mustach, Asociación de Emprendimientos Musicales de Base Tecnológica). El año 2019, y a raíz de un trabajo público - privado que tomó dos años, 2017-2018, liderado por IMUVA en colaboración con La Ilustre Municipalidad de Valparaíso, la Seremía de Cultura de la Región de Valparaíso y el Programa Estratégico Valparaíso Creativo, se denomina a Valparaíso como Ciudad Creativa de la Música Unesco, junto a otras 33 ciudades en el mundo.

Cabe destacar que la postulación de ciudades tan emblemáticas para la música nacional como Concepción han sido rechazadas por la Unesco y que el modelo propuesto por Unesco busca situar un elemento cultural, en este caso la música, al centro de una estrategia de desarrollo territorial para la elaboración de políticas públicas de industrialización en sectores sustentables, por lo cual la implementación de este proyecto es necesaria y altamente pertinente.

Hoy el sector es diverso y complejo en su trama, con actores reconocidos a nivel nacional e internacional en cuanto a sus áreas de desarrollo, Lucy Briceño, Primer Tesoro Humano Vivo de Valparaíso, o la empresa Evento Medido que es reconocida por distintos festivales tales como: Festival de la Canción de Viña del Mar, Festival del Huaso de Olmué, Festival internacional de Bolero, Festival de Jazz, Rockódromo, ciclo de Boliche en Boliche dentro de los más de 50 festivales activos en la región, por la dimensión de análisis que genera en eventos de la música.

Con el Programa Territorial Integrado “**Música en Valparaíso**”, se podrá coordinar y articular a los actores de música de la región para contribuir al desarrollo de productos y servicios más sofisticados, diversificados en las comunas de intervención, que agreguen valor a la matriz productiva y generen impacto en la economía regional y/o local, para el desarrollo de la consultoría. Se sugiere incorporar un breve contexto, cadena de valor, masa crítica, tendencias y problemática.

3. ANTECEDENTES METODOLÓGICOS

3.1. Objetivo de la consultoría

Diseñar y validar una estrategia de gestión territorial para el desarrollo de las empresas de la cadena de valor de la música de la región de Valparaíso, con el fin de implementar iniciativas que permitan el mejoramiento competitivo, incorporando el enfoque de género y la participación y colaboración de actores públicos y privados.

3.1.1. Objetivos Específicos

- ✓ Levantar y validar información primaria y secundaria que permita un diagnóstico actualizado

de brechas y oportunidades, respecto a los eslabones de industria y ecosistema musical de la cadena de valor del sector musical en territorios estratégicos de la región de Valparaíso.

- ✓ Identificar y validar el mapa de actores regionales relevantes para el escalamiento competitivo dirigido a los eslabones de industria y ecosistema musical de la cadena de valor del sector musical, seleccionando socios estratégicos, para cada eslabón.
- ✓ Elaborar un modelo de gestión territorial, que considere un plan de trabajo de coordinación y articulación y una gobernanza que convoque a los actores públicos, privados, académicos y de la sociedad civil relevantes, de manera de cumplir con los resultados e indicadores que se propongan para esta etapa.
- ✓ El modelo de gestión debe incluir una estrategia de género de forma activa en la cadena de valor de la música, sobre todo en los eslabones que serán intervenidos por este PTI.

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.

- ✓ El Reglamento de Agentes Operadores Intermediarios de Corfo, aprobado por Resolución (A) N° 22, de 2018, de la Corporación.
- ✓ La Resolución (A) N° 85, de 2022, de Corfo, que aprobó el texto refundido de las Bases del Instrumento denominado “Programas Territoriales Integrados – PTI”.
- ✓ La Resolución (A) N° 28, de 2020, de Corfo, que “Aprueba Bases Administrativas Generales para los Instrumentos de La Corporación De Fomento de La Producción”, en adelante las “Bases Administrativas Generales” o “BAG”.
- ✓ La Resolución (E) N° 108, de 2023, de la Dirección Regional de Corfo Valparaíso, que puso en ejecución el Acuerdo alcanzado en el Subcomité de Fomento Productivo del Comité de Desarrollo Productivo Regional de Valparaíso, en su Sesión N° 5 celebrada el día 13 de septiembre de 2023, que aprobó el Proyecto denominado “PROGRAMA TERRITORIAL INTEGRADO MÚSICA EN VALPARAÍSO”, Etapa de Validación Estratégica, código 23PTI-252238.
- ✓ La Resolución (E) N° 121, de 2023, de la Dirección Regional de Corfo Valparaíso, que seleccionó al CODESSER como administrador del Proyecto denominado “PROGRAMA TERRITORIAL INTEGRADO MÚSICA EN VALPARAÍSO”, Etapa de Validación Estratégica, código 23PTI-252238
- ✓ 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 Valparaíso.
- ✓ 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.

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 más 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 Nº 1 Fases y contenidos de informes

Fase	Contenido de los informes	Duración de la etapa
0	Informe inicial (ajuste metodológico)	10 días corridos
1	Informe de avance	40 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	
2	Informe final	40 días corridos
	Selección y validación de brechas a abordar con el presente PTI	
	Identificación y validación de cartera de iniciativas de escalamiento competitivo para disminuir brechas validadas	
	Modelo de Gestión Territorial	
	Plan de Trabajo de Coordinación y Articulación	
	Modelo de Gestión Territorial	
	Indicadores de Desempeño	
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 0

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 5 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 1

El/la consultor/a, en el plazo otorgado, deberá presentar el informe de avance de la Fase 1 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 comunas de la Región de Valparaíso.

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

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.

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 de la Industria Musical de la Región de Valparaíso, para lo cual el/la consultor/a deberá realizar a lo menos lo siguiente:

- ✓ Definir la cadena de valor de la Industria Musical de la Región de Valparaíso, 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.
- ✓ 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.

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 1

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 Competitividad.

3.3.3. Informe Final. Fase 2

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/CDPR 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

Para la disminución de las brechas antes seleccionadas y validadas se deberá identificar aquellas iniciativas públicas y privadas que se encuentren 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 de la Industria Musical de la Región Valparaíso, 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 Industria Musical de la Región Valparaíso. 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 Industria Musical de la Región Valparaíso. 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 Industria Musical de la Región Valparaíso.

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 en el escalamiento competitivo. 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.

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.	Indicador de gestión: 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 un borrador de postulación del proyecto a la Etapa de Ejecución año 1, completando para ello el formulario del **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.** Dicho borrador deberá ser aprobado por el AOI, contando previamente con la opinión técnica de la DR/CDPR 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 /CDPR.

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 o por el CDPR, 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 inicia el 09 de febrero de 2024 y termina el día 22 de febrero de 2024.

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 físico con respaldo digital, en Calle Prat N° 814, oficina 511, Valparaíso, hasta las 15:00 horas del día miércoles 22 de febrero de 2024, a nombre de Rolando Montero, Ejecutivo de Desarrollo Empresarial de Codesser Valparaíso.

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, 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.
- ✓ **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).
 - 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.

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 o el Consejo Directivo del Comité de Desarrollo Productivo Regional, 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:

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

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:

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

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.
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.
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.
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.
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.

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.
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.
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.
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.
Muy bueno	5	El equipo de trabajo tiene en promedio, más de 10 proyectos de experiencia en consultorías de proyectos vinculados a temáticas de desarrollo económico territorial.

Factor N° 4: Presentación formal de la propuesta

Evaluación	Nota	Descripción
Muy 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 o el Consejo Directivo del CDPR 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 4 meses, 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 diecisiete millones trescientos noventa y un mil trescientos cuatro pesos (\$17.391.304.-), 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 (en caso que el proyecto sea agenciado), 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	10	20%
Informe de avance	45	30%
Informe Final	90	50%
Total	90	100%

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 aprueben los informes.

5.1.4. Características de la Empresa

La empresa consultora 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 4.3.3. 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 (ver 4.1.2) 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.

(***) C

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.