

**TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA
CONTRATACIÓN DEL CONSULTOR EXPERTO PARA EL
DESARROLLO DE LA ETAPA DE VALIDACIÓN ESTRATÉGICA
PROGRAMA TERRITORIAL INTEGRADO - PTI
“VINOS DEL BIOBÍO”
CODIGO 23PTI-253688**

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

Contenido

1. TÉRMINOS DE REFERENCIA	3
2. ANTECEDENTES TÉCNICOS GENERALES	3
2.1. PROGRAMAS TERRITORIALES INTEGRADOS - PTI	3
2.1.1. <i>Objetivos de los PTI</i>	<i>3</i>
2.1.2. <i>Instancias y Etapas de los PTI</i>	<i>4</i>
2.2. PROGRAMA TERRITORIAL INTEGRADO “VINOS DEL BIOBÍO”, REGIÓN “BIOBÍO”	5
2.2.1. <i>Antecedentes generales y Contexto PTI “Vinos del Biobío”</i>	<i>5</i>
3. ANTECEDENTES METODOLÓGICOS	7
3.1. HIPÓTESIS Y OBJETIVOS DE LA CONSULTORÍA	7
3.1.1. <i>Hipótesis.....</i>	<i>7</i>
3.1.2. <i>Objetivo general.....</i>	<i>8</i>
3.1.3. <i>Objetivos Específicos</i>	<i>8</i>
3.2. REGLAMENTOS, MANUALES Y DOCUMENTOS	8
3.3. FASES Y CONTENIDOS DE LOS INFORMES	9
3.3.1. <i>Ajuste metodológico. Fase 0</i>	<i>10</i>
3.3.2. <i>Informe de avance. Fase 1</i>	<i>10</i>
3.3.3. <i>Informe Final. Fase 2.....</i>	<i>15</i>
3.3.4. <i>Borrador formulario de postulación Etapa Ejecución año 1</i>	<i>19</i>
4. ANTECEDENTES ADMINISTRATIVOS.....	19
4.1. DISPOSICIONES GENERALES	19
4.1.1. <i>Consultores que pueden participar</i>	<i>19</i>
4.1.2. <i>Contraparte técnica y administrativa</i>	<i>19</i>
4.2. ASPECTOS DE LA CONVOCATORIA	19
4.2.1. <i>Presentación de las ofertas.....</i>	<i>19</i>
4.2.2. <i>Contenido mínimo de la oferta</i>	<i>20</i>
4.2.3. <i>Evaluación de la oferta</i>	<i>21</i>
4.2.4. <i>Criterios de evaluación.....</i>	<i>21</i>
5. ANTECEDENTES LEGALES DE LA EMPRESA.....	23
5.1. ASPECTOS DEL CONTRATO	23
5.1.1. <i>Plazo de ejecución.....</i>	<i>23</i>
5.1.2. <i>Presupuesto</i>	<i>23</i>
5.1.3. <i>Entregables y forma de pago.....</i>	<i>23</i>
5.1.4. <i>Características de la Empresa</i>	<i>24</i>
5.1.5. <i>Características del Equipo de trabajo</i>	<i>24</i>
5.1.6. <i>Responsabilidades del/de la Consultor/a.....</i>	<i>25</i>
5.1.7. <i>Exposición de resultados.....</i>	<i>25</i>
5.2. ANEXO 1: FORMULARIO POSTULACIÓN ETAPA DE EJECUCIÓN AÑO 1	27
5.3. ANEXO 2: EMPRESA CONSULTORA	43
5.4. ANEXO 3: EQUIPO PROFESIONAL DE LA EMPRESA	44
5.5. ANEXO 4: PLAN DE TRABAJO	48
5.6. ANEXO 5: OFERTA ECONÓMICA	54

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 “Vinos del Biobío”, de la región del Biobío.

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 Vinos del Biobío, 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 que a su vez conforman un **Sistema de Valor**³ con potencial de desarrollo sinérgico. Tiene por foco el escalamiento competitivo de éstos 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 los sistemas 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 fomente el

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.

³ Se entiende como Sistema de Valor, un amplio conjunto de cadenas de valor que se integran entre sí (formal y/o informalmente), en forma sinérgica que configuran una industria, pero además incluye entidades de apoyo tanto privados como públicos.

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.

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 un sistema 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 un sistema 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 que conforman el sistema de valor de interés” en la Etapa de Pertinencia, a partir de un levantamiento de información sobre los actores territoriales, brechas de competitividad 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 el sistema 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 tres (3) meses, ampliables hasta por un (1) mes, por 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 del sistema 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 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 Consejo Directivo CDPR en su sesión N°84, de 01 de diciembre de 2023, la que aprobó y asignó recursos para dicha etapa, del Programa Territorial Integrado (PTI) denominado “VINOS DEL BIOBÍO, Código 23PTI-253688”, el cual tiene por objetivo general:

“Diseñar y validar un modelo de gestión territorial que permita fortalecer el sistema de valor de la industria del vino de la región del Biobío, articulando y coordinando a los principales actores públicos y privados”

2.2. Programa Territorial Integrado “Vinos del Biobío”, región “Biobío”

Es requerimiento del CDPR Biobío desarrollar la Etapa de Validación Estratégica el PTI denominado “Vinos del Biobío”. El territorio que se pretende abarcar con el mencionado PTI corresponde a **“todas las comunas de la Región del Biobío que registran actividades vitícola y vitivinícola”**⁴. A continuación, se presentan antecedentes de contexto que permitirán entender el sistema de valor que se espera intervenir, sus empresas y territorio.

2.2.1. Antecedentes generales y Contexto PTI “Vinos del Biobío”

En este apartado se incorporan antecedentes generales del PTI “Vinos del Biobío”, que servirán de contexto. Estos elementos corresponden a distintas consideraciones y factores a priori que, en algunos casos también servirán como precursores para la detección de posibles brechas competitivas durante el desarrollo de la consultoría.

2.2.1.1. Estrategia Regional de Desarrollo

En relación con la Estrategia Regional de Desarrollo, esta no hace referencia directa a ningún sector productivo en específico, sin embargo podemos decir que en la Industria del Vino presente en la Región encontramos elementos que se alinean con esta Estrategia, particularmente lo que dice relación con la “IDENTIDAD”, el vino tiene esa característica, el termino francés “Terroir” que en castellano no significa otra cosa que Terruño.

Otro elemento central en la Estrategia es la “SOSTENIBILIDAD”, y en la Región se observa que las prácticas vitícolas (manejo de la vid) como en los procesos vitivinícolas (elaboración de vinos) abunda el “saber hacer ancestral y natural”.

2.2.1.2. Nivel de desarrollo del sector e industria en el territorio

Para referirnos al “Valle del Biobío”, lo primero que debemos tener en consideración es que cuando se habla de este valle se está hablando de una Denominación de Origen, y no de la totalidad de la Región, de esta manera se entenderá que los productos vinícolas procedentes de esta subregión se deben ajustar a los requisitos establecidos en el Decreto de Agricultura N.º 464 de 14 de diciembre de 1994²⁸, que establece la zonificación vitícola del país y fija las normas para su utilización como Denominación de Origen, en este caso la Zona está compuesta por las

⁴ Se sugiere recurrir a los registros del SAG de los años 2022 y 2023.

comunas de Yumbel, Laja, Mulchén, Nacimiento y Negrete, que de acuerdo la información disponible en el Catastro Vitícola Nacional 2021, suman 1881,13 ha de viñas viníferas representando el 67,3% de la superficie regional destinada a vides. Por su parte y de acuerdo con la descripción dada en la publicación “La Geografía Del Vino Chileno” a diferencia del Valle del Itata, en este valle (el del Biobío) la producción se localiza mayoritariamente en zonas más interiores y precordilleranas, destacando la comuna de Mulchén. Sin embargo, al igual que la región del Maule, este valle era utilizado desde los tiempos coloniales para la producción de vinos a granel, hoy en día es una promesa para los vinos blancos aromáticos, tales como Riesling, Gewürztraminer, Sauvignon Blanc, Moscatel de Alejandría y con excelentes resultados obtenidos en la variedad tinta Pinot Noir.

El sistema de valor de la industria se inicia con los Productores de Uva (Vitícola), un grupo altamente fragmentado, no homogéneo, con bajo poder de negociación (en su mayoría tomadores de precio); además este nodo es el que suele asumir mayores riesgos, dependiendo de muchos factores entre ellos, el cambio climático, disponibilidad de agua, incendios, stocks de vinos entre otros.

Adicionalmente debemos mencionar que este grupo posee su propia red de proveedores de insumos necesarios para la producción de uva; éstos son básicamente los viveros, los proveedores de maquinaria agrícola y de productos químicos. Estos insumos son requeridos por los productores de uva los que se encargan de la plantación y guían el proceso de crecimiento de las vides, terminando con la vendimia. Aquí se ubican procesos claves y determinantes en la calidad final del vino. Mención especial es el tema sustentabilidad y tratamiento orgánico del cultivo y su trazabilidad, pensando en las tendencias mundiales de los mercados.

Luego el producto terminado debe ser comercializado, que incluye la promoción, venta y termina con la distribución hacia los distintos clientes ya sean minoristas o mayoristas, nacionales o internacionales, y que llegan a los consumidores finales.

Los canales de distribución de mayor valor exigirán mayores y mejores atributos de parte de las Bodegas, por lo general estos canales están dirigidos a nichos de mercado más específicos. También se observa la venta directa, esto ocurre generalmente cuando la bodega ofrece servicios ligados al enoturismo.

Al interior del sistema de valor, ya se puede observar la intervención de otros actores, se trata de quienes proveen de insumos y tecnología para los distintos procesos de vinificación, entre ellos los proveedores de botellas, Corchos, Packaging, Aditivos, Cubas (inoxidable, madera u otros), también los proveedores de Tecnologías (despalillado, prensas, centrifugas, etc.).

En paralelo a los diversos procesos de vinificación, o incluso antes que estos ocurran, e inclusive más tarde cuando ocurre la comercialización, hay otros actores que intervienen e identifican como industria auxiliar, la que involucra todas las industrias complementarias nacidas en torno a la industria del vino.

2.2.1.3. Desarrollo del sistema de valor de los Vinos del Biobío

Una acción del tipo del que se propone aquí debe considerar que el sistema de valor de la industria del vino comprende un amplio conjunto de actividades productivas (con sus propias cadenas de valor), que se integra entre sí, incrementando el grado de transformación en función a su posición en Industria. Actualmente en la Región se observan diferentes actores desempeñando distintos roles y que interactúan entre si como cadenas de valor individuales que son susceptibles de agrupar de manera que realicen sus actividades en forma colaborativa y coordinada, ya no como cadenas de valor aisladas sino como un sistema de valor cuyos componentes se relacionen configurando un Clúster industrial, a continuación entonces hablaremos de los actores potenciales de clusterizar durante la ejecución de este Programa.

El nodo central está en las actuales y futuras empresa que elaboran vino en sus distintas expresiones, pero a su alrededor se desarrollan y crecen otros, como lo que ocurre aguas arriba en los productores de uva (o viñedos) en la Región, lo cual es clave, de lo que ocurre en la vid (cepas, tipo de riego, suelo, riego, clima), dependerá mucho la oferta posterior de vinos; SAG señala que existirían 662 propietarios, totalizando 2.796 ha plantadas. La problemática central de ese sector del sistema de valor del Vino en la Región se centra en el precio del kg de uva cada año, a ello se suma el estrés hídrico.

A priori, otro nodo directamente relacionado con la elaboración de vinos, y de la cual dependerá mucho la calidad y diversidad de oferta resultante, es la industria de insumos y tecnología para su elaboración y envasado.

Aguas abajo está el nodo que reúne a todos aquellos actores que permiten la distribución y comercialización de los vinos, nacionales e internacionales.

Finalmente, un mapa de actores del sistema de valor no puede dejar de considerar a los entes de apoyo público, que para la industria del vino ODEPA, FIA, SAG, INIA, MINAGRI, SII, SERCOTEC, PROCHILE, CORFO, ya sean desde el punto de vista regulatorio, como de manejo de información relevante y cofinanciamientos que fomentan el desarrollo local.

3. ANTECEDENTES METODOLÓGICOS

A continuación, los aspectos metodológicos que deberán estar contemplados en la propuesta del consultor/a:

3.1. Hipótesis y objetivos de la consultoría

3.1.1. Hipótesis

Existen elementos y atributos diferenciadores, que hacen posible desarrollar el sistema de valor para la industria del vino de la región del Biobío, capaz de integrarse de manera rentable, en los mercados más exigentes tanto

nacionales como internacionales.

3.1.2. Objetivo general

Diseñar y validar un modelo de gestión territorial que permita fortalecer el sistema de valor de la industria del vino de la región del Biobío, articulando y coordinando a los principales actores públicos y privados.

3.1.3. Objetivos Específicos

OE 1: Levantar y validar información primaria y secundaria que permita diagnosticar las brechas competitivas y oportunidades del sistema de valor de la Industria del VINO, contemplando las diversas expresiones productivas de vino presentes actualmente en la Región.

OE 2: *Construir y Validar el mapa de Actores relevantes para el escalamiento competitivo del sistema de valor, y seleccionar los socios estratégicos.*

OE 3: *Validar y priorizar una cartera de iniciativas de inversión productiva y habilitante, además de los socios estratégicos que posibilitarán el escalamiento competitivo y sustentable del sistema de valor de la industria Vitivinícola de la Región del Biobío.*

OE 4: *Elaborar un Plan de Trabajo a tres años, con indicadores a lograr en ese plazo, una propuesta de Organización de la Gobernanza que considere niveles de articulación y coordinación, priorizando los socios estratégicos que se comprometan a implementar con CDPR este programa y las inversiones productiva y/o habilitantes.*

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.

- a. Resolución (A) N°85, de 2022, de Corfo, deja sin efecto reglamentos anteriores y aprueba texto Bases de los Programas Territoriales Integrados – PTI.
- b. Resolución (E) N°247, de 2023, del CDPR, que ejecutó el Acuerdo adoptado por el Comité de Consejo Directivo CDPR- en su sesión N°84, de 01 de diciembre de 2023, que aprobó y asignó recursos para la Etapa de Validación Estratégica del Programa Territorial Integrado (PTI) denominado Vinos del Biobío, Código 23 PTI-253688.
- c. Resolución (E) N°3142, de 2023, Gobierno Regional del Biobío, aprueba ajustes año 2023 a la Estrategia

Regional de desarrollo de la región del Biobío 2022-2030.

- d. Listado de proyectos financiados/cofinanciados por CORFO en ejecución en el territorio o el CDPR.

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	50 días corridos
	Elaboración de mapa de actores	
	Caracterización territorial	
	Contexto (internacional, nacional y regional) de la Industria del vino	
	Caracterización el sistema de valor del vino a nivel regional, en situación actual y deseada	
	Identificación y propuesta de priorización de brechas competitivas	
	Plan de actividades participativas de validación	
2	Informe final	30 días corridos
	Selección y validación de brechas competitivas a abordar con el presente PTI	
	Identificación y validación de cartera de iniciativas de escalamiento competitivo para disminuir brechas competitivas validadas	
	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 competitivas de competitividad o

iniciativas de inversión.

La información de fuentes secundaria que se recabe, de todo tipo, con el objetivo de realizar un análisis del sistema de valor (y sus respectivas cadenas 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 (ver **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**) 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 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 el sistema de valor a intervenir por el presente programa, en todas las comunas

de la Región del Biobío en que se desarrolla la Industria. El Mapa de Actores también deberá Identificar otros actores que pueden no pertenecer al territorio, pero que tienen influencia sobre él y la industria local del Vino.

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.

Adicionalmente se deberá caracterizar a los actores del sistema de valor de acuerdo con su participación en el proceso productivo, entre productores, transformadores, comercializadores, proveedores de bienes y servicios, centros de formación e investigación e instituciones públicas y privadas relevantes. Además, se deberá identificar a los actores con perfil innovador, y a las empresas líderes.

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 al sistema 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 y/o academia.
- ✓ Participación del proceso productivo: (productores, transformadores, distribuidores, comercializadores, proveedores de insumos, proveedores de bienes y de servicios, entidades de apoyo como centros de formación e investigación e instituciones públicas y privadas)
- ✓ Misión
- ✓ Funciones
- ✓ Rol que posee dentro del sistema de valor.
- ✓ Representantes y/o personas claves.
- ✓ Georreferenciación
- ✓ Datos de contacto (dirección, teléfonos, email, página web si la tiene)

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.

Adicionalmente al informe, toda la información deberá ser entregada en forma resumida en una base de datos actualizable según se avance en las etapas de esta consultoría, con un especial énfasis en obtener la información de la totalidad de productores de vino de la Región del Biobío, en cuyo caso también se deberá incorporar datos productivos.

3.3.2.2. Caracterización territorial

El/la consultor/a deberá identificar el área de influencia del PTI y del sistema 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, se deberá incorporar dos mapas 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 actores regionales y productores de vino regionales indicados más arriba. Y un segundo mapa, archivo KMZ, para los actores más relevantes del sistema de valor que se localizan fuera de la región del Biobío.

Este ítem deberá ser actualizado constantemente conforme a como avance la consultoría, de manera que el producto final contenga la información lo más trabajada y actualizada posible.

3.3.2.3. Contexto (internacional, nacional) de la Industria del vino

A modo de contexto, a partir del levantamiento de información de fuentes secundaria, el/la consultor/a deberá analizar la situación de la industria del Vino. Con ello se espera conocer los mercados, estadísticas y otro tipo de información relevante que permita tener claridad sobre las brechas de competitividad y las oportunidades para el sector. Adicionalmente, se deberá fundamentar, a través de un análisis de tendencias de los mercados en que participa, la industria en estudio, factores económicos asociados, cambios esperados a nivel productivo, innovaciones esperadas, perspectiva de género, sostenibilidad, oportunidades entre otros.

3.3.2.4. Caracterización de la industria en situación actual y situación deseada

Corresponde a la caracterización del sistema de valor de la industria del vino de la Región del Biobío, para lo cual el/la consultor/a deberá realizar a lo menos lo siguiente:

- ✓ Definir el sistema de valor de la industria del vino de la Región del Biobío y sus componentes, utilizando para tal efecto los flujos productivos considerando la producción, transformación, los componentes de distribución y comercialización (como por ejemplo supermercados, traders, compradores centralizado, sommeliers, HORECA, corretajes de vinos, ferias, botillerías, tiendas especializadas, enoturismo, etc.); como también los componentes de aprovisionamiento de insumos (como por ejemplo proveedores de uva, material seco, levaduras, enzimas, aditivos etc.); proveedores de tecnología para la elaboración de vinos (como por ejemplo, despalillado, prensas, centrifugas, cubas, etc); provisión de servicios auxiliares (como por ejemplo servicios de logística, laboratorios, transporte, aduanas, asesorías especializadas como enología, ilustradores de etiquetas, sommeliers, etc.), entidades de apoyo como los centros de investigación públicas y/o privadas que aporten o puedan aportar en investigación, desarrollo e innovación (universidades, centros de investigación de I+D públicos y/o privados, nacionales e internacionales), las entidades públicas (como por ejemplo GORE BIOBIO, MUNICIPIOS, ODEPA, FIA, SAG, INIA, MINAGRI, DGA-MOP, SII, SERCOTEC, PROCHILER, CORFO, etc.) y privadas pertinentes (como por ejemplo la Mesa del Vino, Asociaciones Gremiales, etc).
- ✓ Por cada componente del sistema de valor, se deberá realizar una descripción de los procesos productivos relevantes en la agregación de valor, poniendo énfasis en los nodos y grado de articulación existente entre

ellos.

- ✓ Por cada componente del sistema de valor, se deberá señalar los actores relevantes (regionales, nacionales o internacionales si corresponde) como potenciales participantes del proyecto y su rol en éste.
- ✓ Se deberá elaborar dos diagramas. En uno de ellos se debe graficar el sistema 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 al sistema de valor.
- ✓ Se deberá caracterizar la oferta de vinos regional en base a los últimos 2 años, y según a lo menos las siguientes clasificaciones: edad, color, el sabor, niveles de azúcar, cepas, y el gas carbónico (tranquilos, aguja, gasificado, espumosos), crianza (noble, añejo, viejo) elaboración (maceración carbónica, vendimia tardía, vendimia seleccionada).
- ✓ Se deberán detectar y desarrollar las **oportunidades de nuevos negocios** para los productores de vino regionales, profundizando en aquellos productos y/o servicios más demandados, como por ejemplo destilados, nutraceutica, jugos y otros alimentos derivados, así como las oportunidades de circularidad como generación de biomasa entre otros.
- ✓ Se deberán detectar posibilidades de desarrollo de tecnologías productivas posibles de desarrollar a nivel regional como solución para la industria local y/o con potencialidades de ser demandadas por la industria fuera de la Región. Se deberá cuantificar la demanda actual y potencial por aquellos productos/servicios.
- ✓ Se deberá estimar la capacidad productiva y técnica de la oferta, en función de la demanda estudiada.
- ✓ Se deberá entregar además una base de datos de los actores, que contenga la información resumida de contacto (nombre del actor, representante legal, comuna, dirección, fono de contacto, email de contacto, página web si posee, georreferencia) y productiva de los actores, con un especial énfasis en la información de la totalidad de productores de vino de la Región del Biobío, en cuyo caso también se deberá incorporar datos productivos, que contenga como mínimo tipos de vinos elaborados (con las siguientes clasificaciones: por convencional y/o natural, por embotellados o granel, por cepas, por secos o dulces), cantidad de etiquetas, cantidad litros, así como de relevancia.

3.3.2.5. Identificación y propuesta de priorización de brechas competitivas

Del análisis de antecedentes de fuentes primarias y fuentes secundarias, el/la consultor/a deberá elaborar un documento con la identificación de brechas competitivas, necesidades o déficit, en el que se incorpore una descripción de cada una, indicando su estado actual o situación base (que permita, luego establecer indicadores, idealmente cuantitativos, y medir su cumplimiento), nivel a alcanzar y propuesta de tiempos para lograrlo.

Esta información sobre brechas competitivas 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, productores de

vino, 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 industria del vino del Biobío, el/la consultor/a deberá realizar una propuesta de priorización respecto del total de brechas identificadas. Es decir, deberá identificar aquellas brechas competitivas más relevantes para el mejoramiento de la competitividad del territorio y del sistema 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.

Cabe señalar que son de particular interés el estudio de las brechas de la industria regional en su diversidad y calidad de sus vinos; en gestión de cambio climático y sustentabilidad; imagen, posicionamiento y desarrollo de marca Biobío en vinos; tecnologías; innovación; emprendimiento; existencia de empresas tractoras capital humano avanzado; asociatividad.

3.3.2.6. Plan de actividades participativas de validación

Esta propuesta de brechas de competitividad deberá ser presentada a los actores, para su validación y priorización. Por consiguiente, se deberá indicar una metodología dinámica que permita la participación de los actores en tal definición. Además, esta actividad deberá ser registrada al menos fotográficamente.

3.3.2.7. 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 del 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 de competitividad a abordar con el presente PTI

A través de mecanismos participativos, se deberá validar la priorización y seleccionar las brechas de competitividad 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 de competitividad 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 PTI⁵.

Presentar una cartera de iniciativas o proyectos de escalamiento competitivo del sistema de valor del Vino de la Región del Biobío, expresados en formato a nivel de perfil.

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

⁵ 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.

que se orientan a:

Fomento Productivo: Son iniciativas y/o proyectos asociados a mejorar la productividad, diversificación/sofisticación y sustentabilidad de las empresas del sistema de valor del Vino, del territorio, Región del Biobío. 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 el sistema de Valor del Vino del territorio Región del Biobío.

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 del sistema de valor del Vino de la Región del Biobío.

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/la consultor/a, 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 (valorización y duración estimadas).
- ✓ 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 (al menos uno de ellos debe ser cuantitativo).	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 si refleja un aspecto cuantitativo	<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 dos indicadores por objetivo (al menos uno cuantitativo por cada objetivo específico).	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 cual otorga un piso para poder comparar y también identificar los medios de verificación correspondientes	<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.	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 la industria del Vino del Biobío y/o su sistema de valor.

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 **Anexo 1: Formulario postulación etapa de ejecución año 1**. Dicho borrador deberá ser aprobado por el AOI, contando previamente con la opinión técnica del 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 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 el desarrollo de trabajos similares a los de esta licitación, incluyendo una nómina de clientes con la respectiva información de contacto. Se evaluará favorablemente la experiencia en:
 - Análisis estratégicos industrial
 - Procesos de clusterización
 - Trabajo y conocimiento del territorio
 - Temáticas de desarrollo económico territorial
 - Industria vitivinícola.

Toda esta información debe ser presentada utilizando el formato contenido en Anexo N° 2.

- ✓ **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 y trabajos en las distintas etapas y productos similares a los de esta licitación, y las competencias de cada uno/a. Se evaluará favorablemente **contar con un equipo multidisciplinario**, y la experticia en:
 - Análisis estratégicos industrial
 - Procesos de clusterización
 - Trabajo y conocimiento del territorio

- Temáticas de desarrollo económico territorial
- Industria vitivinícola.

Toda esta información debe ser presentada utilizando el formato contenido en Anexo N° 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.

Esta información debe ser presentada utilizando el formato contenido en Anexo N° 4.

- ✓ **Descripción de los productos 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° 5.
- ✓ 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:

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 en: análisis estratégicos industrial; proceso de clusterización; trabajo en el territorio; temáticas de desarrollo económico territorial; industria vitivinícola	30%
Factor N° 3: Experiencia del equipo de trabajo en: análisis estratégicos industrial; proceso de clusterización; trabajo en el territorio; temáticas de desarrollo económico territorial; industria vitivinícola	30%
Factor N° 4: Presentación formal de la propuesta	5%

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 con lo anterior, el plazo de desarrollo de esta consultoría es de **tres 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 **veinte millones de pesos** (\$20.000.000), 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 específicos 1, 2 y 3 del presente PTI (caracterización del sistema de valor; brechas competitivas y oportunidades; mapa de Actores relevantes; cartera de iniciativas de inversión productiva y habilitante).
- ✓ **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 de 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	55	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 con 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 N°2, 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 de competitividad, 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 (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: Formulario postulación etapa de ejecución año 1

ANEXO Nº 1: FORMULARIO DE POSTULACIÓN ETAPA DE EJECUCIÓN AÑO 1

ANTECEDENTES GENERALES DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO	
CÓDIGO SGP	
REGIÓN	
PROVINCIAS	
COMUNAS DE INTERVENCIÓN	
SECTOR ECONÓMICO	Vitivinícola
SISTEMA DE VALOR A INTERVENIR	
CADENAS DE VALOR QUE IMPACTA	
Nº POTENCIAL DE POBLACIÓN BENEFICIARIA⁶	
MODALIDAD DE ADMINISTRACIÓN	Con agente operador intermediario
FUENTE DE FINANCIAMIENTO	Corfo
DIRECCIÓN REGIONAL/CDPR RESPONSABLE	CDPR Región del Biobío
EJECUTIVO/A REGIONAL RESPONSABLE	Miguel Esteban Rubilar Rubilar
NOMBRE AOI	COPEVAL
NOMBRE EJECUTIVO/A AOI	
RUT EJECUTIVO/A AOI	
CORREO ELECTRÓNICO EJECUTIVO/A AOI	

⁶ Indicar el número potencial de empresas y/o personas naturales que se espera atender (directa o indirectamente) con las actividades del programa.

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

RESUMEN EJECUTIVO (Máximo 3 páginas)

Mencione el objetivo del proyecto, características del territorio, empresas de la o las cadenas de valor a intervenir y el foco de trabajo que el PTI tendrá. Además, describa la estrategia diseñada a 3 años para disminuir brechas identificadas en la etapa de Validación, mencione los proyectos habilitantes o de fomento para el escalamiento competitivo y actores más relevantes que coordinará el PTI.

Complete...

OBJETIVOS DEL PROYECTO

GENERAL ⁷ (Indique el objetivo general del proyecto, considerando los 3 años de duración de la etapa de ejecución).	
ESPECÍFICOS ⁸ (Recuerde que los objetivos específicos se deben asociar a los productos o resultados por alcanzar, que son conducentes al logro de la meta u objetivo general del proyecto.)	
OE 1	
OE 2	
OE 3	
OE 4	

JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

ESTRATEGIA TERRITORIAL (Máximo 2 páginas)

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

Indique las comunas y/o unidad geográfica en la que se inserta el proyecto (valle, cuenca, borde costero, otro).

Agregue un mapa con la identificación del territorio que se ha considerado para el proyecto:

Complete...

Señale la relación del proyecto con la estrategia de desarrollo económico regional o local (sector/ territorio), con las

⁷ Objetivo general: 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.

⁸ 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.

políticas sectoriales nacionales y regionales. Además, señale cómo esta iniciativa contribuiría a la agregación de valor y la oportunidad que se visualiza de impacto estratégico:

Complete...

DESARROLLO ECONÓMICO (Máximo 2 páginas)

Describa las características de la o las cadenas de valor en el territorio y la relación con la economía local, señalando:

Describa y grafique la cadena de valor actual; describa los eslabones indicando la focalización del PTI. Grafique la cadena de valor proyectada con la acción del PTI:

Complete...

Identifique brechas de competitividad de la cadena de valor y señale en qué puede contribuir el proyecto para la mitigación de esas brechas, justificando la focalización y relacionándola con las inversiones para escalamiento competitivo en el marco de los 3 años de ejecución del proyecto:

Complete...

Señale las oportunidades comerciales que existen para el territorio y las empresas de la cadena si se mitigan las brechas de competitividad:

Complete...

En base a lo anterior, resuma la estrategia que implementará este PTI para los 3 años, utilizando para aquello el siguiente cuadro:

BRECHAS DE COMPETITIVIDAD 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

PARTICIPANTES DEL PTI

Identifique los actores del PTI, quienes respaldan y serán participantes del proyecto. Contabilice a cada actor en uno de los cuadros, sin duplicar.

POTENCIAL DE POBLACIÓN BENEFICIARIA ATENDIDA⁹

Señale las empresas y/o personas naturales que asistirán y/o participarán de las actividades del PTI, de acuerdo con lo señalado en el plan de trabajo del proyecto.

NOMBRE RESPONSABLE	NOMBRE EMPRESA	TIPO EMPRESA
1.		Elija un elemento.
2.		Elija un elemento.
3.		Elija un elemento.
4.		Elija un elemento.
5.		Elija un elemento.
6.		Elija un elemento.
7.		Elija un elemento.
8.		Elija un elemento.
9.		Elija un elemento.
10.		Elija un elemento.
11.		Elija un elemento.
12.		Elija un elemento.
13.		Elija un elemento.
14.		Elija un elemento.
15.		Elija un elemento.
16. (Incorporar filas en caso de ser necesario)		Elija un elemento.
TOTAL POBLACIÓN BENEFICIARIA		

ENTIDADES ASOCIADAS¹⁰

Identifique a quienes aportan cofinanciamiento para el desarrollo del proyecto.

NOMBRE RESPONSABLE	NOMBRE INSTITUCIÓN/ ÁREA DE TRABAJO	SECTOR
1.		Elija un elemento.
2.		Elija un elemento.
3.		Elija un elemento.
4.		Elija un elemento.
5.		Elija un elemento.
6.		Elija un elemento.
7.		Elija un elemento.
8.		Elija un elemento.
9.		Elija un elemento.
10.		Elija un elemento.

⁹ **Beneficiario atendido:** Es la entidad o persona cuya participación da pertinencia al proyecto y/o se beneficia directa o indirectamente de los resultados de éste (Res. 28 del 08/04/20 que aprueba bases administrativas generales para los instrumentos de la Corfo).

¹⁰ **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.

11.		Elija un elemento.
12.		Elija un elemento.
13. (Incorporar filas en caso de ser necesario)		Elija un elemento.
TOTAL ENTIDADES ASOCIADAS		

OTROS PARTICIPANTES

Identifique los actores que participan en el desarrollo del proyecto, los cuales no son beneficiarios y no aportan cofinanciamiento.

NOMBRE RESPONSABLE	NOMBRE INSTITUCIÓN/ ÁREA DE TRABAJO	SECTOR
1.		Elija un elemento.
2.		Elija un elemento.
3.		Elija un elemento.
4.		Elija un elemento.
5.		Elija un elemento.
6.		Elija un elemento.
7.		Elija un elemento.
8.		Elija un elemento.
9.		Elija un elemento.
10.		Elija un elemento.
11.		Elija un elemento.
12. (Incorporar filas en caso de ser necesario)		Elija un elemento.
TOTAL OTROS PARTICIPANTES		

RESUMEN DE PARTICIPANTES¹¹

Indique la cantidad de actores del PTI de acuerdo con el sector, considerando los sumandos de población beneficiaria atendida, asociados y otros participantes.

CANTIDAD PERSONAS NATUALES	
CANTIDAD EMPRESAS PRIVADAS	
CANTIDAD ENTIDADES PÚBLICAS	
CANTIDAD ONG/ FUNDACIONES	
CANTIDAD ENTIDADES ACADÉMICAS	
CANTIDAD ASOCIACIONES¹²	
TOTAL DE PARTICIPANTES	

GOBERNANZA (Máximo 2 páginas)

Describa y grafique el modelo de organización bajo el cual se asociarán los distintos participantes del PTI, para la ejecución del plan de trabajo.

Complete...

¹¹ Este cuadro desglosa el tipo de empresas y sectores registrados en los cuadros previos de participantes del PTI. Por ello los valores que se indiquen deben cuadrar con los totales.

¹² Incluye a asociaciones gremiales, cooperativas, indígenas, ambientales, municipales y otras asociaciones sin fines de lucro.

CARTERA DE INICIATIVAS DE ESCALAMIENTO COMPETITIVO¹³

CARTERA DE INICIATIVAS DE LOS 3 AÑOS DE EJECUCIÓN

Complete el siguiente cuadro con las iniciativas o proyectos de fomento productivo¹⁴ y/o plataformas habilitantes¹⁵ consideradas para la etapa de ejecución (3 años). Esta cartera debe contribuir a la disminución de las brechas identificadas en la cadena de valor y el PTI aportará en su materialización. Esta cartera de iniciativas no es financiada por el PTI, pero justifican el plan de trabajo y la función del gestor o la gestora.

NOMBRE INICIATIVA	TIPO DE INICIATIVA	DESCRIPCIÓN	UNIDAD TÉCNICA RESPONSABLE ¹⁶ (responsable de la ejecución de la iniciativa)	APORTE DEL PTI AL DESARROLLO DE LA INICIATIVA ¹⁷	ESTADO ACTUAL DE LA INICIATIVA ¹⁸
1.	Elija un elemento.				Elija un elemento.
2.	Elija un elemento.				Elija un elemento.
3.	Elija un elemento.				Elija un elemento.
4.	Elija un elemento.				Elija un elemento.
5.	Elija un elemento.				Elija un elemento.

¹³ **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.

¹⁴ **Fomento Productivo:** iniciativas y/o proyectos asociados a mejorar la productividad; diversificación/sofisticación y sustentabilidad de las empresas de la cadena de valor, del territorio. Estas iniciativas y/o proyectos son de carácter productivo y, en general, se asocian a empresas en particular o bien grupos de empresas, en este último caso tiene un carácter asociativo o de valor colaborativo. Estas iniciativas y/o proyectos son los que deben levantar financiamiento para su implementación.

¹⁵ **Plataformas Habilitantes:** iniciativas y/o proyectos asociados a mejorar la competitividad de territorio y que tiene impacto directo en la cadena de valor del territorio. En general, se asocian a infraestructuras, normativas, formación de capital humano, fomento de espacios de colaboración y todo lo relacionado con la habilitación de las condiciones del territorio para impulsar el escalamiento competitivo de la cadena de valor. Estas iniciativas y/o proyectos son los que deben levantar financiamiento para su implementación.

¹⁶ 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.

¹⁷ Indique qué acciones concretas realizará el PTI para la materialización de la iniciativa de escalamiento competitivo identificada como relevante.

¹⁸ Indique su estado actual: Idea (sin cifras ni evaluación), Perfil (con antecedentes y cifras preliminares), Factibilidad (cálculo de beneficios y costos establecido), postulación, ejecución, ejecutado, eliminada.

6.	Elija un elemento.				Elija un elemento.
7.	Elija un elemento.				Elija un elemento.
8.	Elija un elemento.				Elija un elemento.

CARTERA DE INICIATIVAS DEL AÑO 1

A partir de las “Cartera de Iniciativas de los 3 años de ejecución”, describa el financiamiento estimado para aquellas iniciativas cuya ejecución será impulsada en el año 1.

NOMBRE INICIATIVA (Mantenga el nombre según cuadro anterior)	PRESUPUESTO \$	CON FINANCIAMIENTO APROBADO	ENTIDAD QUE FINANCIA (Participa en el financiamiento de la iniciativa)	MEDIOS DE VERIFICACIÓN ¹⁹
1.		Elija un elemento.		
2.		Elija un elemento.		
3.		Elija un elemento.		
4.		Elija un elemento.		
5.		Elija un elemento.		
6.		Elija un elemento.		
7.		Elija un elemento.		
8.		Elija un elemento.		
9.		Elija un elemento.		
10.		Elija un elemento.		
11.		Elija un elemento.		
12.		Elija un elemento.		
13.		Elija un elemento.		
TOTAL \$				

¹⁹ Indique cuáles son los documentos que respaldan el cumplimiento de la iniciativa.

PRESUPUESTO Y CRONOGRAMA AÑO 1

RESUMEN DEL PRESUPUESTO ETAPA EJECUCIÓN AÑO 1

ÍTE M	CUENTAS PRESUPUESTARIAS	COSTO TOTAL \$	APORTE CORFO \$	APORTE ASOCIADOS \$
01	RECURSOS HUMANOS	XXX	XXX	XXX
	Gestor o gestora	xxx	xx	xx
	Ejecutivo o ejecutiva técnica	xxx	xx	xx
02	GASTOS DE OPERACIÓN	XXX	XXX	XXX
	Consultorías y estudios	xx	xx	xx
	Asesorías	xx	xx	xx
	Capacitación	xx	xx	xx
	Taller	xx	xx	xx
	Seminarios	xx	xx	xx
	Certificaciones	xx	xx	xx
	Reuniones	xx	xx	xx
	Participación en ferias	xx	xx	xx
	Desarrollo de productos	xx	xx	xx
	Viáticos y pasajes	xx	xx	xx
	Difusión y comunicaciones	xx	xx	xx
	Otros gastos	xx	xx	xx
	SUBTOTAL COSTO DEL PROYECTO (recursos humanos + operación)	XX	XX	XX
	% DISTRIBUCIÓN APORTES	100%	XX %	XX %
03	OVERHEAD²⁰	XX	XX	No aplica
	Overhead	xx	xx	No aplica
	Activos imprescindibles	xx	xx	No aplica

²⁰ Se debe presupuestar en esta cuenta los montos que Corfo pague al AOI por concepto de supervisión, seguimiento y/o administración de proyectos (Res. 443, Corfo, Manual de Rendiciones y Seguimiento financiero).

	PRESUPUESTO TOTAL (recursos humanos + operación + overhead)	XX	XX	XX
--	--	-----------	-----------	-----------

PLAN DE COORDINACIÓN Y ARTICULACIÓN

Detalle las actividades que realizará durante este año y que son financiadas por el PTI, ya sea directamente por Corfo o asociados, para apoyar la coordinación y articulación de acciones que posibilitan la implementación de las iniciativas de escalamiento competitivo.

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 se deberá adjudicar separadamente, conforme las Circulares existentes sobre la materia.

OBJETIVO ASOCIADO	ACTIVIDAD	BREVE DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	MES INICIO	MES TÉRMINO	COSTO \$ ²¹	APORTE CORFO/CDPR \$ ²²	APORTE SOCIOS \$ ²³	NOMBRE ASOCIADO	TIPO APOORTE
EJ: OE1			Elija un elemento.	Elija un elemento.	Ej. 2.000.000	Ej. 2.000.000	Ej. 2.000.000		Elija un elemento.
			Elija un elemento.	Elija un elemento.					Elija un elemento.
			Elija un elemento.	Elija un elemento.					Elija un elemento.
			Elija un elemento.	Elija un elemento.					Elija un elemento.
			Elija un elemento.	Elija un elemento.					Elija un elemento.
			Elija un elemento.	Elija un elemento.					Elija un elemento.
			Elija un elemento.	Elija un elemento.					Elija un elemento.

²¹ Expresar en pesos ej: 2.000.000. Usar puntos para la separación de miles. No repetir el signo \$ que ya encabeza la columna.

²² Expresar en pesos ej: 2.000.000. Usar puntos para la separación de miles. No repetir el signo \$ que ya encabeza la columna.

²³ Expresar en pesos ej: 2.000.000. Usar puntos para la separación de miles. No repetir el signo \$ que ya encabeza la columna.

			Elija un elemento.	Elija un elemento.					Elija un elemento.
			Elija un elemento.	Elija un elemento.					Elija un elemento.
			Elija un elemento.	Elija un elemento.					Elija un elemento.
			Elija un elemento.	Elija un elemento.					Elija un elemento.
			Elija un elemento.	Elija un elemento.					Elija un elemento.
			Elija un elemento.	Elija un elemento.					Elija un elemento.
			Elija un elemento.	Elija un elemento.					Elija un elemento.
				TOTAL \$					

DETALLE ACTIVOS IMPRESCINDIBLES

El total de este cuadro debe coincidir con los “Activos Imprescindibles” señalados en el cuadro “RESUMEN DEL PRESUPUESTO ETAPA EJECUCIÓN AÑO 1”.

CANTIDAD	NOMBRE DEL ACTIVO	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL \$
TOTAL ACTIVOS \$			

INDICADORES²⁴

Los indicadores deben guardar relación con lo planteado en la “Cartera de Iniciativas de Escalamiento Competitivo”, incorporando los antecedentes de línea base levantados y aprobados en la etapa de Validación. Los indicadores se mantendrán los 3 años de ejecución.

INDICADOR DE ÉXITO (Máximo 2 indicadores)²⁵

Atribuibles a las metas a alcanzar relacionadas con el objetivo general del proyecto.

NOMBRE INDICADOR (De acuerdo con nombres genéricos de indicadores PTI)	DESCRIPCIÓN (Describa el objeto de la medición)	FÓRMULA DE CÁLCULO	LÍNEA BASE	META AÑO 1	PROYECCIÓN AÑO 2	PROYECCIÓN AÑO 3	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Ej. Número de clientes atendidos	Ej. Se medirá la cantidad de visitantes que acudan a los parques nacionales de la región de La Araucanía.	Ej. Nº de personas que compren tickets de acceso a los parques en el año t					

²⁴ Se recomienda revisar el documento de apoyo metodológico “Hablemos de indicadores”, elaborado por la Subdirección de Aceleración Territorial.

²⁵ Los indicadores son indicadores genéricos y no se debe modificar sus nombres. En la descripción del formulario de postulación se debe especificar qué vas a medir dentro del indicador. Por ejemplo, el indicador seleccionado es "Número de clientes atendidos" y en el detalle se indicará que vamos a medir los visitantes que acudan a los parques nacionales de la región de La Araucanía.

INDICADORES DE PRODUCTO O RESULTADO

Atribuibles a las metas a alcanzar relacionadas con los objetivos específicos acorde a la estrategia diseñada para alcanzar el objetivo general

[illegible]

INDICADOR DE PRODUCTO COMPROMETIDO CON DIPRES – Para todos los proyectos

OBJETIVO ASOCIADO	NOMBRE INDICADOR	DESCRIPCIÓN	FÓRMULA DE CÁLCULO	LÍNEA BASE	META AÑO 1	PROYECCIÓN META AÑO 2	PROYECCIÓN META AÑO 3	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Potenciar la generación de acuerdos e instancias de integración entre actores de la cadena de valor	Porcentaje de empresas que firman nuevos contratos comerciales.	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/ Numero de empresas encuestadas participantes del PTI) * 100				20%	Encuesta aplicada al finalizar el programa a todas las empresas participantes del PTI.

INDICADORES DEL PROGRAMA (MEDICIÓN OBLIGATORIA TRANSVERSAL)²⁶

Mide la calidad de la ejecución del proyecto anual. Están directamente relacionados a los objetivos del instrumento PTI y los ejes estratégicos de Corfo, por lo que son medidos de forma obligatoria en todos los proyectos PTI.

ÁMBITO DE MEDICIÓN	INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	LÍNEA BASE	META AÑO 1	PROYECCIÓN META AÑO 2	PROYECCIÓN META AÑO 3	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Gobernanza	N° de participantes de la gobernanza	Sumatoria de participantes de la gobernanza en el año t	0				Listado de asistencia
	N° de sesiones de comité	Sumatoria de sesiones realizadas en el año t	0				Actas de sesión

²⁶ Medidos de forma obligatoria en todos los proyectos PTI. Si un indicador no aplica al proyecto, de todas formas, será medido y su resultado será 0.

ÁMBITO DE MEDICIÓN	INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	LÍNEA BASE	META AÑO 1	PROYECCIÓN META AÑO 2	PROYECCIÓN META AÑO 3	MEDIO DE VERIFICACIÓN
	N° de bases/ reglamentos/ normas formalizadas	Sumatoria de bases/reglamentos/ normas formalizadas en el año t	0				Documentos formalizados
Cobertura del programa	N° empresas beneficiarias directas	Suma de empresas que han sido beneficiadas por el PTI en el año t	0				Lista de beneficiarios atendidos.
Apalancamiento	Presupuesto público y privado ejecutado [MM\$]	Sumatoria de los montos de financiamiento obtenidos mediante gestión del PTI (en millones de pesos) (acumulado)	0				Sistema de gestión PTI
Desarrollo territorial	N° actividades de posicionamiento del sector/industria en el territorio	Sumatoria de actividades realizadas en el año t	0				Sistema de gestión PTI
Género	N° empresas lideradas por mujeres	Sumatorio número de empresas lideradas por mujeres participantes del PTI en el año 1	0				Lista de empresas registradas en ficha del Programa
Sostenibilidad	Nº proyectos sostenibles desarrollados en el marco del programa (eficiencia energética, economía circular, entre otros)	Sumatoria de proyectos sostenibles desarrollados el año 1	0				Listado de proyectos aprobados.
Ejecución del programa	% ejecución del plan de trabajo	(N° de actividades del plan de trabajo PTI cumplidas en el año t/N° de actividades totales del plan de trabajo PTI año t) *100	0				Sistema de gestión PTI
	% ejecución presupuestaria	(Monto de gastos rendidos y aprobados en SGP/Monto presupuesto aprobado en el año t) *100	0				Rendición SGP

ÁMBITO DE MEDICIÓN	INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	LÍNEA BASE	META AÑO 1	PROYECCIÓN META AÑO 2	PROYECCIÓN META AÑO 3	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Difusión y marketing del programa	N° acciones de difusión realizadas	Sumatoria de actividades de difusión realizadas en el marco del PTI en el año t	0				Sistema de gestión PTI
	N° asistentes a acciones de difusión	Sumatoria de asistentes a actividades realizadas en el marco del PTI en el año t	0				Sistema de gestión PTI

ANTECEDENTES TÉCNICOS ADICIONALES

CARTAS DE APORTE (CUADRO 18)	
1	Carta de Compromiso de Aportes Asociado 1
2	Carta de Compromiso de Aportes Asociado 2
n	Carta de Compromiso de Aportes Asociado 3

NOMBRE Y FIRMA DIRECTOR(A) REGIONAL

5.3. Anexo 2: Empresa Consultora

ANEXO Nº 2: 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	DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO:	NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN O EMPRESA A LA QUE SE PRESTÓ SERVICIO	PERÍODO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS (fecha s de inicio y termino)	NOMBRE Y TELÉFONO DE CONTACTO

Puede incorporar más filas si se requiere.

5.4. Anexo 3: Equipo profesional de la empresa

ANEXO Nº 3: IDENTIFICACIÓN Y EXPERIENCIA DEL EQUIPO DE TRABAJO (*)(**)(***)

INTEGRANTE Nº1 DEL EQUIPO PROPUESTO PARA EL PROYECTO			
Nombre completo del integrante			
Títulos profesionales y posgrado			
Funciones asociadas al rol (enumere)			
Experiencia 1 de Integrante 1			
Nombre del trabajo/Proyecto realizado			
Nombre del Contratante o Empresa Contratante		Dirección: (Incluir País y lugar dentro del país)	
Fecha de inicio (mes/año):		Fecha de termino (mes/año):	
Valor aproximado de los Servicios (en pesos chilenos):		Datos contactos de referencia (nombre, cargo, fono y mail):	
Descripción del trabajo realizado:			
Experiencia 2 de Integrante 1			

Nombre del trabajo/Proyecto realizado			
Nombre del Contratante o Empresa Contratante		Dirección: (Incluir País y lugar dentro del país)	
Fecha de inicio (mes/año):		Fecha de termino (mes/año):	
Valor aproximado de los Servicios (en pesos chilenos):		Datos contactos de referencia (nombre, cargo, fono y mail):	
Descripción del trabajo realizado:			
Experiencia n de Integrante 1			
Nombre del trabajo/Proyecto realizado			
Nombre del Contratante o Empresa Contratante		Dirección: (Incluir País y lugar dentro del país)	
Fecha de inicio (mes/año):		Fecha de termino (mes/año):	
Valor aproximado de los Servicios (en pesos chilenos):		Datos contactos de referencia (nombre, cargo, fono y mail):	
Descripción del trabajo realizado:			

INTEGRANTE N° N DEL EQUIPO PROPUESTO PARA EL PROYECTO	
Nombre completo del integrante	

Títulos profesionales y posgrado			
Funciones asociadas al rol (enumere)			
Experiencia 1 de Integrante n			
Nombre del trabajo/Proyecto realizado			
Nombre del Contratante o Empresa Contratante		Dirección: (Incluir País y lugar dentro del país)	
Fecha de inicio (mes/año):		Fecha de termino (mes/año):	
Valor aproximado de los Servicios (en pesos chilenos):		Datos contactos de referencia (nombre, cargo, fono y mail):	
Descripción del trabajo realizado:			
Experiencia 2 de Integrante n			
Nombre del trabajo/Proyecto realizado			
Nombre del Contratante o Empresa Contratante		Dirección: (Incluir País y lugar dentro del país)	
Fecha de inicio (mes/año):		Fecha de termino (mes/año):	
Valor aproximado de los Servicios (en pesos chilenos):		Datos contactos de referencia (nombre, cargo, fono y mail):	

Descripción del trabajo:			
Experiencia n de Integrante n			
Nombre del trabajo/Proyecto realizado			
Nombre del Contratante o Empresa Contratante		Dirección: (Incluir País y lugar dentro del país)	
Fecha de inicio (mes/año):		Fecha de termino (mes/año):	
Valor aproximado de los Servicios (en pesos chilenos):		Datos contactos de referencia (nombre, cargo, fono y mail):	
Descripción del trabajo realizado:			

Puede agregar los **N** integrantes que sean necesarios y las **n** experiencias que sean necesarias.

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

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

(***) Adjuntar certificados de títulos y posgrado de cada uno de los integrantes del equipo de trabajo.

5.5. Anexo 4: Plan de trabajo

ANEXO Nº 4: PLAN DE TRABAJO

Actividad Nº1				
Nombre de actividad			Nº Objetivos Específicos Asociados	
Descripción de la Actividad				
Justificación técnica de la Actividad				
Equipo ejecutor				
Integrante	Nombre	Rol o cargo en el proyecto	Cantidad de horas destinadas en esta actividad	Presupuesto asociado (\$)
Profesional 1		Responsable de...		
Profesional 2				

Profesional 3				
Profesional n				
Totales costo RRHH para esta actividad				
Gastos de operación				
Descripción de los gastos de operación	Ejemplo, arriendo espacio para la reunión para app. 10 personas, material del taller, servicio de coffee breack entre otros	Presupuesto asociado (\$)		

Actividad N°2				
Nombre de actividad		N° Objetivos Específicos Asociados		
Descripción de la Actividad				
Justificación técnica de la Actividad				
Equipo ejecutor				
Integrante	Nombre	Rol o cargo en el proyecto	Cantidad de horas	Presupuesto asociado (\$)

			destinadas en esta actividad	
Profesional 1		Responsable de...		
Profesional 2				
Profesional 3				
Profesional n				
Totales costo RRHH para esta actividad				
Gastos de operación				
Descripción de los gastos de operación	Ejemplo, arriendo espacio para la reunión para app. 10 personas, material del taller, servicio de coffee breack entre otros	Presupuesto asociado (\$)		

Actividad N° N			
Nombre de actividad		N° Objetivos Específicos Asociados	

Descripción de la Actividad				
Justificación técnica de la Actividad				
Equipo ejecutor				
Integrante	Nombre	Rol o cargo en el proyecto	Cantidad de horas destinadas en esta actividad	Presupuesto asociado (\$)
Profesional 1		Responsable de...		
Profesional 2				
Profesional 3				
Profesional n				
Totales costo RRHH para esta actividad				
Gastos de operación				
Descripción de los gastos de operación	Ejemplo, arriendo espacio para la reunión para app. 10 personas, material del taller, servicio de coffee breack entre otros		Presupuesto asociado (\$)	

Puede agregar las **N** actividades que sean necesarios.

Resumen

N°	Nombre Actividad	N° Objetivos Específicos Asociados	Mes de Inicio	Mes de Término	Ítem	Presupuesto ítem (\$)	Presupuesto Total por actividad (\$)
1					RRHH		
					Operaciones		
2					RRHH		
					Operaciones		
					RRHH		
					Operaciones		
					RRHH		
					Operaciones		
					RRHH		
					Operaciones		
					RRHH		
					Operaciones		
					RRHH		

					Operaciones		
					RRHH		
					Operaciones		
					RRHH		
					Operaciones		
					RRHH		
					Operaciones		
N					RRHH		
					Operaciones		
Total							

5.6. Anexo 5: Oferta económica

ANEXO Nº 4: OFERTA ECONÓMICA

Razón Social Proponente:

RUT proponente:

El representante legal del proponente u oferente que suscribe certifica que el valor total de su oferta económica para la presente licitación antes individualizada es la que se consigna a continuación:

Total, de horas de la consultoría (*):

Valor total en pesos chilenos

Valor neto : \$

IVA u otro impuesto (**) : \$

Valor Total Bruto : \$

Valor total de la oferta en palabras:

Nombre representante :

Firma :

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

** En caso de que se emitan Facturas Exentas, se debe señalar expresamente en este cuadro.