

BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA “ETAPA DE DESARROLLO RED MERCADOS: “DESARROLLO DE COMPETENCIAS Y EMPAQUETAMIENTOS DE PRODUCTOS AUDIOVISUALES PARA LA EXPORTACIÓN Y DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL CON ÉNFASIS EN MERCADOS ESTRATÉGICOS DE COMERCIALIZACIÓN”, ETAPA DE DESARROLLO AÑO 1, CODIGO 23REDME-266403-2”

La Ley N°6.640, que creó la Corporación de Fomento de la Producción; el DFL N°211, de 1960, del Ministerio de Hacienda, que fija normas por las que se regirá Corfo; el Reglamento General de Corfo, aprobado por Decreto N°360, de 1945, del Ministerio de Economía; Resolución (A) N°50, de 2015, de Corfo, que aprobó el texto del Reglamento del Comité de Desarrollo Productivo Regional de la Región del Biobío, en adelante e indistintamente “el Comité”, modificado por la Resolución (A) N°142, de 2015; la Resolución (A) N°50, de 2017; la Resolución (A) N°174, de 2018; y la Resolución (A) N°63, de 2019, todas de Corfo; la Resolución Exenta RA N°121497/12/2022 de fecha 28 de julio de 2022, del Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío, registrada con fecha 28 de julio de 2022, que aprueba contrato de trabajo de doña Roberta Lama Bedwell como su Directora Ejecutiva; y lo dispuesto en la Resolución N°36, de 2024, modificada y complementada por la Resolución N° 8, de 2025, ambas de la Contraloría General de la República, que fija normas sobre exención del trámite de toma de razón.

1. ANTECEDENTES GENERALES

1.1. Objetivo General

Aumentar la comercialización a nivel internacional de productos y servicios audiovisuales por parte de empresas de la Región del Biobío, mediante la ejecución de un plan de transferencia técnica y tecnológica que fortalezca las estrategias competitivas, optimice el empaquetamiento de contenidos y desarrolle nuevas capacidades y conocimientos clave. Esto permitirá una participación efectiva en instancias de mercado, facilitando la concreción de acuerdos comerciales, ventas y distribución en nichos y mercados estratégicos del ámbito audiovisual global.

1.2. Objetivos Específicos

- Instalar y fortalecer capacidades estratégicas para la exportación de contenidos audiovisuales, que permitan explorar y analizar tendencias y oportunidades globales, diseñar estrategias competitivas, adaptarse a la innovación tecnológica de la industria y establecer alianzas estratégicas de carácter internacional. Disponibilizar el acceso a la ejecución de la ruta por parte de agente operadores nacionales e internacionales, prensa digital y profesionales expertos en la materia como embajadores de la ruta en sus diversos países que conforman el mercado objetivo.
- Generar condiciones habilitantes a nivel organizacional para favorecer la generación de acuerdos comerciales a nivel internacional, por medio de la transferencia técnica y tecnológica de conocimientos y técnicas especializadas en las áreas de idioma inglés profesional para la industria audiovisual, pitch y negociación, networking y posicionamiento en mercados e instancias de mercado, propiedad intelectual

y derechos de autor y contratos internacionales y legislación tributaria, impactando positivamente sobre el capital humano de la organización y las prácticas profesionales.

- Incrementar el nivel de relacionamiento y vinculación comercial con agentes productivos estratégicos del mercado audiovisual internacional, mediante la participación en instancias de ferias, mercados especializados y espacios de networking con tomadores de decisión clave como distribuidores, programadores, productores ejecutivos, agentes de ventas internacionales y representantes de plataformas de exhibición, con el fin de favorecer el cierre de negocios y la exportación efectiva de contenidos.

1.3. Antecedentes del Programa

La ejecución del proyecto, permitirá instalar una serie de capacidades estratégicas y conocimientos técnicos que permitirán impactar positivamente sobre su potencial exportador, aumentando los niveles de eficiencia en torno a la generación de acuerdos comerciales durante su participación en instancias de mercado internacional. A continuación, se presentan las principales capacidades que serán instaladas y/o fortalecidas con la iniciativa.

1. Capacidad estratégica y exploratoria de mercados internacionales: Esta capacidad tiene relación con la necesidad estratégica de explorar y analizar oportunidades y tendencias emergentes en el entorno global, pudiendo anticiparse y desarrollar estrategias competitivas que le permitan aprovechar estas posibilidades. Para ello, se trabajará en lo que respecta a la vigilancia de mercado y la capacidad exploratoria de oportunidades, que no solo se avoque a la identificación de tendencias de contenidos, si no que también a las nuevas formas, formatos y exigencias tecnológicas de distribuidores y audiencias. Para ello, se considera el mapeo de festivales, plataformas y agentes claves, y diseñar rutas de inserción internacional de forma proactiva y sostenible.

2. Capacidad de innovación tecnológica y sofisticación productiva: Corresponde a lograr un dominio sobre las nuevas tecnologías que actualmente son vanguardia como lo es el uso de la IA en la generación de contenidos como también programación de estos a nivel de usuario, además de la capacidad y flexibilidad organizacional para adaptarse y adoptar tecnologías avanzadas en producción, postproducción y distribución (como flujos en la nube, automatización, análisis de datos, IA), además de la adaptación de contenidos a estándares técnicos internacionales. Esto requiere no solo la transferencia de los conocimientos técnicos, sino que también, trabajar sobre la cultura organizacional y la potencial resistencia al cambio. Esta capacidad es clave para mejorar la eficiencia, aumentar la calidad exportable de los contenidos y alinear los productos con las exigencias del mercado global.

3. Capacidad de desarrollo comercial y sostenibilidad competitiva internacional: corresponde a habilidades para negociar y establecer alianzas estratégicas (coproducciones, ventas, licencias), posicionar marcas y contenidos de forma diferenciada, y construir portafolios competitivos. Incluye la gestión de modelos de negocio flexibles y sostenibles, y la articulación de redes y plataformas de cooperación internacional que potencien la

comercialización.

1.4. Resultados esperados

- Capacidades estratégicas fortalecidas para impulsar el posicionamiento competitivo de contenidos regionales y aumentar sus ventas en mercados audiovisuales internacionales: Se contará con capacidades estratégicas instaladas y fortalecidas en las organizaciones participantes, orientadas a la exploración de tendencias globales, el análisis de oportunidades de mercado y la formulación de estrategias de internacionalización adaptadas a la dinámica competitiva del sector audiovisual. Estas capacidades permitirán proyectar una oferta regional con mayor diferenciación, valor agregado y pertinencia comercial, facilitando su inserción efectiva en mercados globales. El fortalecimiento incluirá habilidades para identificar nichos específicos, anticipar cambios en la demanda, integrar innovación tecnológica y establecer alianzas estratégicas internacionales. Como consecuencia, se espera una mejora concreta en el posicionamiento de contenidos audiovisuales regionales y un incremento en las oportunidades de comercialización y ventas en entornos internacionales altamente competitivos.
- Capital humano especializado y condiciones organizacionales optimizadas para la comercialización internacional de contenidos audiovisuales: Corresponde a una sofisticación de las capacidades organizacionales, dado que contarán con un capital humano fortalecido y avanzado a través de la transferencia técnica y tecnológica de conocimientos claves para la exportación: inglés técnico aplicado a la industria audiovisual, técnicas de pitch y negociación, prácticas de networking y posicionamiento en ferias, además de aspectos jurídicos como propiedad intelectual, contratos internacionales y legislación tributaria. Este resultado contribuirá a instalar capacidades permanentes a nivel organizacional, elevando el estándar profesional y la preparación para entornos comerciales exigentes.
- Posicionamiento y articulación de una red de vinculación internacional activa con agentes estratégicos del ecosistema audiovisual global: Corresponde a un posicionamiento efectivo de las empresas regionales en instancias internacionales claves del sector audiovisual, como ferias, mercados especializados y espacios de networking profesional, fortaleciendo su visibilidad y capacidad de inserción en ecosistemas globales. A partir de esta presencia, se articulará una red internacional activa de vinculación con tomadores de decisión estratégicos, Como resultado, se proyecta la participación efectiva en al menos tres instancias internacionales de alto impacto, con agendas comerciales planificadas y ejecutadas; la generación de una cartera de contactos calificados con seguimiento estructurado; y el establecimiento de relaciones comerciales sostenidas que permitan la formalización de acuerdos comerciales, además de un posicionamiento de marcas, proyectos y talento audiovisual.



2. OBJETO DEL PRESENTE LLAMADO.

COPEVAL, en su calidad de Entidad Gestora del proyecto ante el Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío, cuya función es administrar todas las acciones necesarias para cumplir las actividades y objetivos del programa, requiere contratar los servicios de la Entidad ejecutora con el objetivo de llevar a cabo las actividades del plan de trabajo aprobado en su etapa de Desarrollo, que beneficia al grupo de empresas del sector audiovisual de la región del Biobío que participan del proyecto.

En consecuencia, los presentes Términos de Referencia fijan el procedimiento a través del cual COPEVAL seleccionará a la Empresa que ejecutará el servicio descrito, de acuerdo a la propuesta presentada por esta en relación a los requerimientos que se indican en el punto 3 del presente documento.

3. ACTIVIDADES

El plan de trabajo aprobado por el Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío consta de las siguientes actividades y presupuestos

ID	Nombre de la Actividad	Descripción de la Actividad	MONTO TOTAL	APORTE CORFO	APORTE EMPRESAS
1	Workshops sobre estrategias de diferenciación y posicionamiento competitivo	Actividad orientada a cubrir la brecha N°1: Insuficiencia en la estrategia de desarrollo competitivo para explotar ventajas y tendencias de contenido". Corresponde a la realización de workshops con las beneficiarias en las cuales se puedan revisar conceptos sobre estrategias de diferenciación y posicionamiento competitivo, además de técnicas de vigilancia de mercado para el desarrollo de capacidades exploratorias de oportunidades. Se estima la realización de 1 sesión general y 3 sesiones con cada una de las empresas para diseñar estrategias específicas que les permitan dejar capacidades instaladas, además de preparar su participación en mercados de forma anticipada.	\$ 3.500.000	\$ 3.150.000	\$ 350.000
2	Asesoría técnico-especializada en idioma para negocios audiovisuales	Actividad orientada a cubrir la brecha N°2: "Falta de desarrollo de procesos de comercialización y marketing para la generación de acuerdos comerciales a nivel internacional". Corresponde a transferencia técnica de idioma especializado para adquirir competencia de negociación de acuerdos comerciales, ventas, servicios de pre producción, servicios de post producción, con el fin de establecer negocios B2B B2C. Se estiman la realización de jornadas generales (3) y 10 sesiones particulares con cada beneficiaria para preparar instancias de industria en mercados objetivos específicos.	\$ 3.000.000	\$ 2.700.000	\$ 300.000
3	Asistencia técnica y legal para la comercialización internacional	Actividad orientada a cubrir la brecha N°2: "Falta de desarrollo de procesos de comercialización y marketing para la generación de acuerdos comerciales a nivel internacional". Corresponde a asesoría y asistencia técnica para el establecimiento de instrumentos legales tipo, para procesos de negociación, acuerdos comerciales y derechos de autor, incluye la realización de sesiones tipo taller sobre normas y regulación para la exportación de servicios audiovisuales y comercio electrónico de contenidos, además del establecimiento de contratos tipo según modelos de negocios de cada beneficiaria y para la generación de acuerdos comerciales de coproducción internacional.	\$ 2.500.000	\$ 2.250.000	\$ 250.000
4	Asesoría en diseño de estrategias de protección de propiedad intelectual a nivel internacional	Actividad orientada a cubrir la brecha N°2: "Falta de desarrollo de procesos de comercialización y marketing para la generación de acuerdos comerciales a nivel internacional". Corresponde a asesoría y asistencia técnica para analizar la normativa internacional en relación a los derechos de autor en la industria audiovisual. En particular, se realizarán talleres para revisar el funcionamiento de la ley en mercados prioritarios tales como el latinoamericano y europeo, además del asiático y norteamericano. También se establecerán estrategias de proyección a nivel internacional, según el contenido y servicios ofertados por cada beneficiaria, según su naturaleza.	\$ 2.000.000	\$ 1.800.000	\$ 200.000
5	Asesoría en aspectos regulatorios y tributarios para la internacionalización de productos audiovisuales	Actividad orientada a cubrir la brecha N°2: "Falta de desarrollo de procesos de comercialización y marketing para la generación de acuerdos comerciales a nivel internacional". Corresponde a asesoría especializada respecto de la normativa chilena, respecto del tratamiento tributario de la comercialización de productos y/o servicios audiovisuales tangibles o intangibles, además de abordar temas respecto de la doble tributación en este tipo de productos o servicios, considerando las vías que dispone nuestro país para eliminar o reducir la doble tributación.	\$ 3.600.000	\$ 3.240.000	\$ 360.000
6	Asesoría técnica en ventas y marketing	Actividad orientada a cubrir la brecha N°2: "Falta de desarrollo de procesos de comercialización y marketing para la generación de acuerdos comerciales a nivel internacional". Corresponde a la realización de sesiones de trabajo en las materias de modelo de negocios para la internacionalización, pitch, negociación, estrategias de venta y seguimiento de prospectos. Las sesiones serán colectivas y personalizadas, logrando abordar necesidades específicas según mercados de destino para cada una de las beneficiarias (cortometrajes, series y largometrajes y contenido educativo-infantil).	\$ 3.600.000	\$ 3.240.000	\$ 360.000
7	Workshop de simulación de procesos de venta internacional	Actividad orientada a cubrir la brecha N°2: "Falta de desarrollo de procesos de comercialización y marketing para la generación de acuerdos comerciales a nivel internacional". Esta actividad consiste en la implementación de simulaciones prácticas de procesos de venta, en las que las beneficiarias participarán en sesiones de role play, donde deberán simular encuentros con representantes de distribuidoras, programadores de festivales, agentes de ventas internacionales y curadores de plataformas de streaming (OTT). De esta manera, se analizará el pitch, su contenido y habilidades para cerrar o continuar procesos de negociación comercial. Con estas sesiones los proyectos audiovisuales contarán con presentaciones más sólidas, adaptadas a distintos perfiles de compradores, aumentando sus probabilidades de éxito comercial internacional.	\$ 2.700.000	\$ 2.430.000	\$ 270.000
8	Asistencia técnica en el diseño de instancias de networking internacional	Actividad orientada a cubrir la brecha N°3: "Debilidad en la transferencia y comunicación de la propuesta de valor". Corresponde a la organización de networking para la generación de capital social entre los beneficiarios, con tal de establecer dinámicas de colaboración, además de una asistencia técnico-personalizada que les permita diseñar las instancias de negociación y relacionamiento durante su participación en instancias internacionales de industria.	\$ 1.500.000	\$ 1.350.000	\$ 150.000
9	Asesoría técnico-personalizada en estrategias de diferenciación competitiva y sostenibilidad	Actividad orientada a cubrir la brecha N°4: "Debilidad en planes diversificados para la prospección, diseño y desarrollo de proyectos audiovisuales internacionales". Corresponde a asesorías personalizadas, además de workshop que estén orientados a transferir herramientas de análisis de entorno, definición de estrategias de diferenciación competitiva, identificación de tendencias y segmentos de mercados para nichos, además de establecer planes de sostenibilidad por medio de estrategias de desarrollo y financiamiento de proyectos audiovisuales.	\$ 3.300.000	\$ 2.970.000	\$ 330.000
10	Participación en instancias de networking internacional	Orientada a cubrir la brecha N°5: "Insuficiente presencia en instancias internacionales claves para la comercialización, dificultando la exportación de servicios por falta de networking internacional". Incluye Servicios de alimentación y/o cafetería para gestionar instancias de negociación en mercados internacionales con agentes claves tales como productores ejecutivos, distribuidoras y programadores, agentes de ventas, representantes de plataformas streaming, consultores de distribución, financistas o inversores. Los gastos facilitarán la participación en instancias de mercados, pitching sesiones, one on one meetings, work in progress y eventos particulares.	\$ 3.720.000	\$ 3.348.000	\$ 372.000
11	Participación en instancias de mercado audiovisual	Actividad orientada a cubrir la brecha N°5: "Insuficiente presencia en instancias internacionales claves para la comercialización, dificultando la exportación de servicios por falta de networking internacional". Considera la participación de beneficiarios en mercados de interés y segmentados según la propuesta de contenidos y valor de las empresas asociadas para propiciar la generación de acuerdos comerciales. Específicamente, se proyecta la asistencia en el mercado en el Festival Clermont Ferrand (Francia) u otro afín. Incluye pasajes, estadía, screen y tickets de ingreso. Cabe señalar que el Festival Internacional de Cortometrajes de Clermont-Ferrand, en Francia, es el evento más prestigioso del mundo dedicado exclusivamente al cortometraje. Reúne a miles de profesionales del sector, incluidos cineastas, distribuidores, programadores de festivales, plataformas de streaming y compradores. Su mercado profesional, el Short Film Market, es un punto de encuentro clave para la industria global, con proyecciones, actividades de networking y oportunidades de negocio, donde se reúnen más de 3.500 agentes productivos. De esta forma, el festival representa una valiosa plataforma comercial. Permite establecer contactos con compradores internacionales, cerrar acuerdos de venta o adquisición de derechos, explorar alianzas y coproducciones, y acceder a tendencias y formación especializada.	\$ 5.000.000	\$ 4.500.000	\$ 500.000
12	Participación en instancias de mercado audiovisual	Actividad orientada a cubrir la brecha N°5: "Insuficiente presencia en instancias internacionales claves para la comercialización, dificultando la exportación de servicios por falta de networking internacional". Considera la participación de beneficiarios en mercados de interés y segmentados según la propuesta de contenidos y valor de las empresas asociadas para propiciar la generación de acuerdos comerciales. Específicamente, se proyecta la asistencia en el mercado en el Festival San Sebastián (España) u otro afín. Incluye pasajes, estadía, screen y tickets de ingreso. Cabe señalar que el Festival Internacional de Cine de San Sebastián es uno de los eventos cinematográficos más importantes de Europa y un referente en el mundo hispanohablante. Su mercado audiovisual, centrado especialmente en el Industry Club, incluye foros como Co-Production Forum, WIP Latam, WIP Europa y Zinemedia & Technology. Estas plataformas están orientadas al desarrollo, financiación y coproducción de proyectos de largometrajes y series, con un enfoque especial en producciones europeas y latinoamericanas. La participación en esta instancia permitiría presentar proyectos en desarrollo, acceder a coproducciones con empresas y fondos europeos, y ofrecer servicios de producción en Chile a compañías extranjeras interesadas en rodar en América Latina. Además, facilita la generación de alianzas estratégicas, el fortalecimiento de redes internacionales y el acceso a tendencias e innovaciones del sector, posicionando a la empresa en un circuito clave para el cine iberoamericano y europeo.	\$ 5.000.000	\$ 4.500.000	\$ 500.000
13	Participación en instancias de mercado	Actividad orientada a cubrir la brecha N°5: "Insuficiente presencia en instancias internacionales claves para la comercialización, dificultando la exportación de servicios por falta de networking internacional". Considera la participación de beneficiarios en mercados de interés y segmentados según la propuesta de contenidos y valor de las empresas asociadas para propiciar la generación de acuerdos comerciales. Específicamente, se proyecta la asistencia en el mercado en el MIP Junior (Francia) u otro afín. Incluye pasajes y estadía, screen y tickets de ingreso. Cabe señalar que el MIPJunior es un evento internacional clave en la industria del contenido infantil, que se celebra anualmente en Cannes, Francia, como antecámara del MIPCOM. Reúne a compradores, distribuidores, productores y ejecutivos de canales y plataformas de todo el mundo especializados en contenidos para niños y jóvenes. Durante el evento, se presentan nuevos proyectos, se realizan screenings de catálogos y se llevan a cabo sesiones de pitching, networking y conferencias sobre tendencias del mercado infantil global. De esta manera, el MIPJunior representa una valiosa oportunidad de acceso a compradores internacionales de canales de televisión, plataformas digitales y distribuidoras interesadas en contenidos frescos y diversos. Permite presentar proyectos terminados o en desarrollo, explorar alianzas de coproducción, y conocer de primera mano las demandas y formatos más buscados por el mercado global.	\$ 5.000.000	\$ 4.500.000	\$ 500.000
TOTALES			\$ 44.420.000	\$ 39.978.000	\$ 4.442.000
APORTE EMPRESAS			\$	\$ 4.442.000	
N° EMPRESAS			\$	3	
APORTE POR CADA EMPRESA			\$	1.480.667	

4. PRODUCTOS ESPERADOS

1. Acceso a Mercados de Exportación. (directo o indirecto): Contratos de coproducción, contratos de distribución, contratos de representación u otro tipo de contrato del ámbito audiovisual.
2. Generación de capacidades para exportar: Encuesta de potencial exportador aplicado a empresas beneficiarias.
3. Actividades directas y complementarias que entrega la Ruta: Se espera aumentar en número y tipo de actividades a incorporar en la ruta, una vez que termine lo que se denominará puesta en marcha, viendo la factibilidad que el turista extranjero pague por estos nuevos servicios: como cursos de cocina, talleres artesanales, día de tracking, entre otros.

El proyecto generará un impacto significativo en la incorporación de nuevos conocimientos, técnicas especializadas y prácticas productivas avanzadas mediante la ejecución de un plan de transferencia técnica y tecnológica. Esta estrategia permitirá abordar brechas estructurales detectadas en el diagnóstico, fortaleciendo capacidades internas en los ámbitos de comercialización, posicionamiento internacional, producción estratégica y profesionalización de procesos.

Los contenidos y técnicas que serán transferidos impactarán directamente en los procesos de comercialización, negociación y desarrollo productivo de las empresas beneficiarias, mejorando su competitividad y capacidad de inserción efectiva en el mercado audiovisual global. A continuación, se detallan los contenidos clave a abordar:

1. Distribución y monetización de contenidos: En esta área, los contenidos y técnicas que serán abordadas y transferidas estarán orientadas a cubrir la brecha asociada a la insuficiencia en la estrategia de desarrollo competitivo. Los contenidos estarán enfocados técnicas de vigilancia de mercado y exploración de oportunidades, además de diseño de estrategias de diferenciación competitiva. Además, se revisarán los modelos actuales de distribución global, incluyendo plataformas OTT, agregadores, marketplaces y ventanas de exhibición. Esto permitirá que las empresas fortalezcan su capacidad para anticiparse a tendencias, posicionar sus contenidos en circuitos internacionales y aumentar sus oportunidades de monetización, impactando directamente en la sostenibilidad comercial de sus proyectos.
2. Marketing y visibilidad internacional: Los contenidos y técnicas de esta área estarán orientados a cubrir la brecha asociada a la falta de desarrollo de procesos de comercialización y marketing para la generación de acuerdos comerciales a nivel internacional. Por ello, se revisarán estrategias de marketing digital global, herramientas de automatización para seguimiento comercial y presencia efectiva en redes profesionales del sector. Se incluirá el desarrollo de branding para proyectos audiovisuales, participación en circuitos internacionales y herramientas de comunicación para la visibilidad sostenida. Esto impactará directamente en la capacidad de las empresas para captar interés, generar prospectos comerciales calificados y concretar oportunidades de exportación.
3. Técnicas de presentación y empaquetamiento de contenidos: En esta área, los contenidos y técnicas estarán orientadas a cubrir la brecha relacionada con la debilidad en la transferencia y comunicación de la propuesta de valor. Los contenidos a transferir corresponden a la creación de materiales profesionales de venta como pitch decks y dossiers de venta adaptados a públicos internacionales. También se abordarán

técnicas de pitch y negociación, todo en un contexto de inglés técnico especializado, esenciales para contextos multiculturales y negociaciones internacionales. Estas habilidades fortalecerán la claridad, coherencia y persuasividad en la presentación de contenidos, mejorando el impacto comercial y la conexión con potenciales socios estratégicos.

4. Prácticas de producción profesional con enfoque internacional: Los contenidos y técnicas que serán abordadas y transferidas estarán orientadas a cubrir la brecha asociada a la debilidad en planes diversificados para la prospección, diseño y desarrollo de proyectos audiovisuales internacionales. Se trabajará en herramientas de planificación estratégica para rutas de festivales, mercados y networkings, aplicación a fondos internacionales, lineamientos de producción con criterios de sostenibilidad e inclusión, y protocolos técnicos alineados con estándares globales. Estas capacidades permitirán a las empresas diseñar proyectos con mayores posibilidades de ser financiados, coproducidos y distribuidos a nivel internacional, impactando directamente en la profesionalización de sus procesos y la apertura de nuevos mercados.

5. Propiedad intelectual y derechos de autor: Se abordarán conocimientos sobre gestión de propiedad intelectual, contratos internacionales, derechos de autor, licencias y derechos conexos en diversas jurisdicciones. La formación incluirá buenas prácticas para la protección de contenidos en mercados globales, así como herramientas contractuales para la negociación con distribuidores, plataformas y coproductores. Esta transferencia impactará directamente en la seguridad jurídica, profesionalización de los acuerdos y concreción de negocios sostenibles con actores estratégicos internacionales.

5. PLAZO DE EJECUCIÓN

El plazo de ejecución para el cumplimiento de las actividades tiene como fecha tope el 15 de agosto de 2026.

6. PAGOS

El Agente Operador Intermediario Copeval pagará, con los recursos transferidos por el Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío, a la entidad Consultora contra aprobación de los avances técnicos y financieros reportados.

7. PARTICIPANTES

Podrán participar aquellas consultoras constituidas como persona jurídica que tributen en 1° categoría frente al Servicio de Impuestos Internos, que presenten interés y que respalden todos los antecedentes técnicos y administrativos requeridos en el presente TDR.

Se requiere que la entidad posea experiencia de más de 2 años en el desarrollo y ejecución de iniciativas ligadas al área de consultoría, además deberá contar con un equipo de trabajo idóneo con profesionales con vasta experiencia en consultorías y asesorías técnicas en el ámbito del emprendimiento y fomento Productivo.

La empresa consultora deberá cumplir como mínimo con los siguientes puntos:

- Contar al menos con un profesional, dentro del equipo de trabajo con experiencia comprobable de 2 años de trabajo en el área de ejecución de proyectos de apoyados por Corfo o C DPR
- Experiencia de al menos 2 años en la ejecución de programas de financiamiento de Corfo o C DPR, comprobable.
- Vinculación y redes con entidades nacionales y/o internacionales ligadas a la exportación de servicios audiovisuales. Comprobables.
- Vinculación a empresas del sector audiovisual de la región del Biobío.

8. PRESENTACIÓN DE OFERTAS Y FECHAS DE CONSULTAS

Las ofertas serán recibidas a partir del **miércoles 08 de octubre de 2025 hasta el lunes 13 de octubre del 2025, a las 12:00 hrs.**, vía correo electrónico dirigido a cristian.becar@copeval.cl con copia a carolina.jarpa@copeval.cl

Se considerara fecha y hora de recepción, el momento en que se hace ingreso de la documentación a la casilla antes mencionada. Las Ofertas además, deberán adjuntar los siguientes Anexos:

- ANEXO A: Identificación del Oferente
- ANEXO B: Propuesta Técnica Oferente
- ANEXO C: Experiencia Profesional
- ANEXO D: Antecedentes Administrativos

Los postulantes podrán formular consultas acerca de los Términos de Referencia, exclusivamente, a través de la siguiente dirección de correo electrónico cristian.becar@copeval.cl desde el envío de la invitación a postular hasta el **viernes 10 de octubre del 2025, hasta las 15:00 horas.**

Las aclaraciones serán respondidas en 1 día hábil siguiente a la recepción de la consulta, a través del mismo medio con copia a todos los invitados, para conocimiento de todos los postulantes, resguardando la identidad de los interesados que hubieren efectuado las consultas.

No se aceptarán ni responderán consultas planteadas por un conducto diferente al señalado o vencido el plazo dispuesto para tal efecto.

9. CRITERIO DE EVALUACIÓN

Para la evaluación de las propuestas se considerarán los siguientes criterios de evaluación:

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	PORCENTAJE
1.-Equipo de trabajo y / o Profesionales con experiencias comprobable en el ámbito de trabajo con empresas audiovisualesde la región del Biobío	20%
2.-Experiencia en la ejecución de programas financiados por Corfo o CDPR.	25%
3.-Vinculación con entidades nacionales y/o internacionales del sector productivo	20%
4.- Propuesta Técnica y metodología para cumplir fielmente con las actividades, objetivos y resultados del proyecto.	35%
Total	100%

Cada factor será en una escala de notas de 1 a 4, conforme la ponderación recién señalada bajo la siguiente escala:

4: Muy bueno

3: Bueno

2: Suficiente

1: Insuficiente

La evaluación será realizada por el AOI COPEVAL DESARROLLA informando su resultado a Corfo para su posterior conformidad.

10. NOTIFICACIÓN DE RESULTADOS

Los resultados serán entregados a los postulantes el **martes 14 de octubre de 2025** mediante correo electrónico.

11. FORMALIZACIÓN

El contrato se entenderá iniciado el primer día hábil siguiente a la fecha en que se envíe una carta al consultor, comunicándole la resolución aprobatoria del contrato. No obstante, la consultora podrá iniciar las actividades encomendadas, a su propio riesgo, antes de la fecha estipulada, previo aviso al AOI correspondiente, en conocimiento del beneficiario del programa. Los gastos serán asumidos por el consultor correspondiente si decide adelantar las actividades del plan de trabajo, sin percibir la aprobación de la licitación.

El postulante o el encargado responsable designado a través de un mandato debe tener firma electrónica avanzada.

Se deberá seleccionar en el mercado a una de las entidades acreditadas para la obtención de firma electrónica avanzada, las que se encuentran disponibles en el siguiente link:
<https://www.entidadacreditadora.gob.cl/>

ANEXO A

Identificación del Oferente

BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA “ETAPA DE DESARROLLO RED MERCADOS: “DESARROLLO DE COMPETENCIAS Y EMPAQUETAMIENTOS DE PRODUCTOS AUDIOVISUALES PARA LA EXPORTACIÓN Y DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL CON ÉNFASIS EN MERCADOS ESTRATÉGICOS DE COMERCIALIZACIÓN”, ETAPA DE DESARROLLO AÑO 1, CODIGO 23REDME-266403-2”

Nombre completo persona natural o razón social proponente:

Nombre de fantasía (si lo tiene):

RUT del proponente:

Nombre representante:

RUT representante legal:

Dirección:

Ciudad:

Correo electrónico:

Firma representante legal:

ANEXO B

Propuesta Técnica Oferente

BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA “ETAPA DE DESARROLLO RED MERCADOS: “DESARROLLO DE COMPETENCIAS Y EMPAQUETAMIENTOS DE PRODUCTOS AUDIOVISUALES PARA LA EXPORTACIÓN Y DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL CON ÉNFASIS EN MERCADOS ESTRATÉGICOS DE COMERCIALIZACIÓN”, ETAPA DE DESARROLLO AÑO 1, CODIGO 23REDME-266403-2”

1. Propuesta Técnica y metodológica para abordar las actividades del punto 3 de las presentes bases técnicas.
2. Recursos y profesionales que se emplearán para la ejecución del programa.
3. Base de Datos de entidades Nacionales y/o Internacionales vinculadas al oferente.

ANEXO C

Experiencia profesional

BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA “ETAPA DE DESARROLLO RED MERCADOS: “DESARROLLO DE COMPETENCIAS Y EMPAQUETAMIENTOS DE PRODUCTOS AUDIOVISUALES PARA LA EXPORTACIÓN Y DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL CON ÉNFASIS EN MERCADOS ESTRATÉGICOS DE COMERCIALIZACIÓN”, ETAPA DE DESARROLLO AÑO 1, CODIGO 23REDME-266403-2”

EXPERIENCIA DEL OFERENTE

Nombre Oferente	Trayectoria en la materia/años de experiencia (Descripción relevante relacionada con el rubro de la licitación y sus temas afines, experiencia en el territorio con instituciones, productores y empresas).

EXPERIENCIA DETALLADA DEL OFERENTE ÚLTIMOS 2 AÑOS

Nombre Cliente	Nombre Programa	Fecha de ejecución	Nombre Contacto	Fono o Correo Electrónico

PROPUESTA DEL EQUIPO DE TRABAJO

CURRICULUM VITAE DEL/LOS PROFESIONALES (MÁXIMO 3 HOJAS FORMATO LIBRE)
(Debe incluir copia simple certificado título, de cursos, postgrados).

ANEXO D

Antecedentes Administrativos

BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA “ETAPA DE DESARROLLO RED MERCADOS: “DESARROLLO DE COMPETENCIAS Y EMPAQUETAMIENTOS DE PRODUCTOS AUDIOVISUALES PARA LA EXPORTACIÓN Y DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL CON ÉNFASIS EN MERCADOS ESTRATÉGICOS DE COMERCIALIZACIÓN”, ETAPA DE DESARROLLO AÑO 1, CODIGO 23REDME-266403-2”

- Escritura de la constitución de la sociedad y sus modificaciones o Estatuto
- Poder simple del representante Legal
- Certificado de vigencia
- Fotocopia Rut Empresa
- Fotocopia Rut Representantes
- Formulario 30 (Máximo 30 días de antigüedad)