

**TÉRMINOS DE REFERENCIA
“CONSULTORÍA INTEGRAL DE
ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO
TERRITORIAL Y SOFISTICACIÓN
DE LA OFERTA LOCAL Y SISTEMA
INTEGRAL DE INFORMACIÓN
PRODUCTIVA”**

**PROGRAMA TERRITORIAL INTEGRADO
LOGÍSTICA Y MANUFACTURA DE RENCA
“RENCA CONECTA”**

23PTI-246858-3



CUADRO RESUMEN:

CÓDIGO DEL PROYECTO	23PTI-246858-3
NOMBRE DEL PROGRAMA	Programa Territorial Integrado Logística y Manufactura de Renca, "Renca Conecta"
INSTRUMENTO / FINANCIA	Programa Territorial Integrado (PTI) – CORFO Metropolitano
EJECUCIÓN	Región Metropolitana, Comuna de Renca
ADMINISTRACIÓN	GEDES Ltda
ALIANZA ESTRATÉGICA LOCAL	Municipalidad de Renca, Corporación La Fábrica y Distrito Empresarial Renca Poniente
SERVICIO	Consultoría integral de encadenamiento productivo territorial, sofisticación de la oferta local y sistema integral de información productiva
MONTO APROBADO	\$26.200.000 (Veintiséis millones doscientos mil pesos) IVA incluido
DURACIÓN ESTIMADA	5 meses de ejecución continua

1. CONTEXTO DEL PROGRAMA

El Programa Territorial Integrado (PTI) Logística y Manufactura de Renca “Renca Conecta” es una iniciativa impulsada por CORFO y ejecutada por GEDES Ltda., en alianza estratégica con la Municipalidad de Renca, la Corporación La Fábrica y el Distrito Empresarial Renca Poniente. Su propósito es consolidar a la comuna de Renca como un núcleo productivo y logístico de alto estándar regional, articulando de manera efectiva a las grandes empresas industriales y logísticas del territorio con las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) locales.

En el marco del Programa se identifican brechas asociadas al acceso y uso de información productiva, al desarrollo de capacidades comerciales B2B, a la adecuación y sofisticación de la oferta local y a la articulación efectiva entre empresas demandantes y proveedoras. Asimismo, la información generada por las distintas acciones del PTI requiere ser consolidada mediante un Sistema Integral de Información Productiva que permita gestionar, analizar y visualizar información relevante del territorio, los resultados de la intervención y los indicadores del Programa, facilitando la toma de decisiones y asegurando capacidades para su administración y actualización posterior.

Lo anterior, en vista del Objetivo General del programa:

“Fortalecer el desarrollo económico de la Comuna de Renca como un núcleo estratégico logístico y de manufactura, mediante la implementación de un modelo de gestión territorial para la articulación de las cadenas de valor de los sectores de logística y manufactura del territorio, orientado al aumento del empleo local, al fortalecimiento de las condiciones y/o infraestructura básica habilitante, al encadenamiento productivo, y a la generación de nuevos acuerdos comerciales”.

2. OBJETIVO Y ENFOQUE METODOLÓGICO DE LA CONSULTORÍA INTEGRAL

Objetivo General de la Consultoría:

Diseñar e implementar una estrategia integral de encadenamiento productivo territorial que articule la demanda de empresas tractoras con la oferta de proveedores locales de Renca y del sector norponiente de Santiago, combinando diagnóstico territorial agregado, fortalecimiento de capacidades comerciales B2B, diversificación y sofisticación de productos y servicios, ejecución de pilotos reales de encadenamiento productivo y un Sistema Integral de Información Productiva que consolide, gestione, analice y visualice los hallazgos, indicadores de proceso y resultados de la intervención.



OBJETIVOS ESPECÍFICOS Y COMPONENTES TÉCNICOS INTEGRADOS

Objetivo Específico 1 (Diagnóstico Territorial Agregado): Levantar y caracterizar las capacidades, restricciones operativas y brechas estructurales de al menos 70 empresas del territorio (priorizando al menos un 20% de liderazgo femenino), identificando y priorizando al menos 20 oportunidades concretas de encadenamiento.

Objetivo Específico 2 (Desarrollo de Capacidades Comerciales): Diseñar y ejecutar un programa de formación y mentoría orientado al fortalecimiento de las capacidades comerciales y de vinculación B2B de al menos 40 empresas y/o emprendimientos locales, mediante la elaboración y entrega de al menos 40 modelos de negocio ajustados a las características, oferta y oportunidades comerciales de las empresas participantes, y el desarrollo, mejora, estandarización y validación de al menos 40 pitches técnico-comerciales orientados a su vinculación con grandes empresas demandantes.

Objetivo Específico 3 (Diversificación y Sofisticación de Oferta): Implementar un servicio de asistencia técnica sectorial orientado al fortalecimiento y sofisticación de la oferta productiva de al menos 35 empresas proveedoras locales, mediante la identificación y abordaje de brechas productivas, técnicas y comerciales, la elaboración de al menos 30 planes de diversificación y sofisticación de oferta, la definición de al menos 2 nuevas o mejoradas líneas de productos y/o servicios por empresa, y la incorporación de mejoras técnicas o de procesos para manufactura 2.0 y servicios logísticos en al menos el 80% de las empresas atendidas.

Objetivo Específico 4 (Encadenamiento Productivo Territorial - PEPT): Seleccionar al menos 4 empresas demandantes de mayor tamaño y 4 proveedores locales preparados, diseñando e implementando al menos 4 pilotos de encadenamiento productivo en condiciones reales y facilitando la formalización de al menos 2 acuerdos comerciales, cartas de intención o actas de compromiso entre empresas demandantes y proveedores locales.

Objetivo Específico 5 (Sistema Integral de Información Productiva): Diseñar, desarrollar e implementar un Sistema Integral de Información Productiva que permita levantar, gestionar, analizar y visualizar información sobre encadenamiento productivo, empleabilidad local, productividad e innovación, incorporando los hallazgos e indicadores generados por la Consultoría Integral, integrándose a recaconecta.cl y contando con capacidades de administración, actualización y transferencia que permitan su continuidad posterior.

3. MODELO OPERATIVO: RUTA DE INTERVENCIÓN EN 5 ETAPAS

Etapa Metodológica	Descripción del Trabajo Técnico	Metas e Indicadores Mínimos Exigidos
ETAPA 1: Identificación de Demanda y Diagnóstico Territorial (Mes 1)	Activación de la Mesa de Encadenamiento con gerentes de compra/operaciones de empresas tractoras para levantar líneas de compra y estándares. Aplicación de instrumentos de levantamiento a lo menos de 70 PyMEs para evaluar su nivel de adecuación a esa demanda corporativa. (Diagnóstico agregado, no incluye asistencia individual en esta etapa).	· Mínimo 70 empresas caracterizadas. · Mínimo 20% empresas lideradas por mujeres. · Mínimo 20 oportunidades de encadenamiento priorizadas. · Matriz territorial de brechas y oportunidades de encadenamiento productivo.
ETAPA 2: Nivelación Comercial B2B (Meses 2-3)	Ejecución de al menos 4 talleres grupales y mentorías individuales 1 a 1 para 40 empresas. Formación en costeo, propuesta de valor B2B, adecuación del modelo de negocio y entrenamiento práctico del pitch técnico-comercial para rondas de presentación ante empresas tractoras.	· Mínimo 40 empresas y/o emprendimientos capacitados. · 40 pitches técnicos-comerciales validados. · 40 modelos de negocio ajustados y entregados. · Mínimo 4 talleres ejecutados. Nivel de satisfacción ≥ 90%.



ETAPA 3: Sofisticación de Oferta y Calidad (Meses 2-3)	Asistencia técnica sectorial directa empresa a empresa para 35 proveedores. Diagnóstico grupal de entrada (grupos de 5+ empresas), 1 mentoría individual por empresa y 2 sesiones grupales (1 presencial con coffee break + 1 online). Corrección de brechas operativas y formalización de 30 planes de diversificación hacia manufactura 2.0 y logística.	· Mínimo 35 empresas atendidas. · 1 mentoría individual por empresa. · Mínimo 30 Planes de diversificación elaborados. · ≥ 80% empresas incorporan mejoras técnicas/procesos. · Satisfacción ≥ 80%. · Definición de al menos 2 nuevas o mejoradas líneas de productos y/o servicios por empresa.
ETAPA 4: Pilotaje en Terreno y Cierre Comercial (Meses 2,5-5)	Emparejamiento (<i>matching</i>) de 4 empresas demandantes y 4 proveedores capacitados. Diseño e implementación de 4 pilotos de prueba real de suministro en planta/tienda. Acompañamiento técnico y facilitación para la formalización de acuerdos comerciales, cartas de intención o actas de compromiso entre las partes.	· 4 empresas demandantes seleccionadas. · 4 proveedores locales seleccionados. · Mínimo 4 Pilotos de encadenamiento ejecutados. · Mínimo 2 acuerdos comerciales formalizados, cartas de intención o actas de compromiso suscritos.
ETAPA 5: Sistema Integral de Información Productiva (Meses 1-5)	Diseño, desarrollo, implementación y poblamiento de un Sistema Integral de Información Productiva que consolide información sobre encadenamiento productivo, empleabilidad local, productividad e innovación, incorporando herramientas de análisis, visualización y georreferenciación, así como capacidades para su administración y actualización posterior.	· 1 sistema operativo. · ≥4 módulos. · ≥60 empresas registradas. · 2 mapas temáticos georreferenciados por sector. · ≥60 usuarios. · Promedio de al menos 60 consultas o visualizaciones mensuales durante el período de medición definido por la contraparte técnica, una vez habilitada la versión operativa del sistema. · ≥85% declara utilidad.

4. PRODUCTOS ESPERADOS Y MEDIOS DE VERIFICACIÓN

1. Etapa 1: Identificación de Demanda y Diagnóstico Territorial

Esta etapa contempla el levantamiento, caracterización y análisis de las capacidades productivas, logísticas y de servicios de apoyo de empresas de la comuna de Renca y del sector norponiente de Santiago, con énfasis en la identificación de brechas, restricciones operativas, factores limitantes y oportunidades de encadenamiento productivo vinculadas a las cadenas de valor de logística y manufactura.

A partir de este levantamiento se deberá generar información territorial sistematizada que permita reconocer capacidades existentes, identificar oportunidades de articulación entre empresas y aportar antecedentes para el desarrollo de las demás etapas de la Consultoría Integral.

El detalle de las actividades, contenidos mínimos, resultados esperados, productos y medios de verificación correspondientes a esta etapa se encuentra establecido en el **Anexo Técnico N°1**, el cual forma parte integrante de los presentes Términos de Referencia.



Productos Esperados:

- Documento técnico de diagnóstico y caracterización territorial elaborado, que sintetice capacidades, brechas, factores limitantes, nodos críticos y oportunidades de encadenamiento productivo.
- Presentación ejecutiva de la consultora y de la metodología propuesta para la ejecución del servicio.
- **Diagnóstico y caracterización de al menos 70 empresas de Renca y del sector norponiente de Santiago, de las cuales al menos un 20% deberán corresponder a empresas lideradas por mujeres.**
- Base de datos de empresas abordadas y sistematizadas.
- Documento técnico de levantamiento y análisis territorial elaborado.
- **Identificación y priorización de al menos 20 oportunidades de encadenamiento productivo.**
- **Elaboración de una Matriz Territorial de Brechas y Oportunidades de Encadenamiento Productivo, construida a partir del diagnóstico y caracterización territorial.**

Medios de verificación:

- Informe técnico territorial de levantamiento de capacidades.
- Ficha o instrumento de levantamiento aplicados.
- Base de datos de empresas abordadas y caracterizadas.
- Matriz de brechas y oportunidades de encadenamiento productivo.
- Actas, minutas y registros de actividades de levantamiento realizadas.
- Reportes de avance de la etapa incorporados a los Informes de Avance Integrados de la Consultoría.
- Informe final de la Etapa 1 aprobado por la contraparte técnica.
- Presentación de resultados a la Mesa Técnica o instancia definida por la contraparte técnica.
- Lista de asistencia y registro de la actividad de presentación de resultados.

2. ETAPA 2. Nivelación Comercial B2B

Esta etapa considera el desarrollo de un programa de capacitación y mentoría orientado al fortalecimiento de las capacidades comerciales, estratégicas y de vinculación de empresas y emprendimientos locales, mediante el desarrollo de modelos de negocio, propuestas de valor y pitches técnico-comerciales que permitan mejorar su preparación para futuras instancias de encadenamiento productivo.

El detalle de las actividades, contenidos mínimos, resultados esperados, productos y medios de verificación correspondientes a esta etapa se encuentra establecido en el **Anexo Técnico N°2**, el cual forma parte integrante de los presentes Términos de Referencia.

Productos esperados:

- Programa de capacitación y mentoría diseñado e implementado.
- Al menos 40 empresas y/o emprendimientos locales participantes.
- Al menos 40 empresas con pitch técnico-comercial mejorado, estandarizado y validado.
- Elaboración y entrega de al menos 40 modelos de negocio ajustados a las empresas participantes.
- Desarrollo de al menos 4 talleres de capacitación y mentoría.
- Estrategia de difusión, convocatoria y retención de participantes.
- Diseño de material gráfico para convocatoria, difusión, ejecución y cierre de la consultoría.
- Piezas gráficas revisadas y aprobadas por contraparte técnica y CORFO antes de su publicación.
- Seguimiento uno a uno a empresas y emprendimientos participantes.
- Implementación de estrategias correctivas, de recuperación, reemplazo o convocatoria complementaria en caso de no alcanzarse el número mínimo comprometido.
- Actividad de cierre ejecutada.
- Informe final de la etapa 2.
- Nivel de satisfacción de participantes igual o superior al 90%.



Medios de verificación:

- Programa metodológico de capacitación y mentoría.
- Carta Gantt actualizada.
- Estrategia o plan de difusión y convocatoria.
- Piezas gráficas diseñadas para convocatoria, difusión, ejecución y cierre.
- Respaldos de aprobación de material gráfico por parte de la contraparte técnica y CORFO.
- Capturas, enlaces o registros de publicaciones realizadas por la entidad adjudicada.
- Base de datos de empresas y emprendimientos inscritos y seleccionados.
- Fichas de caracterización inicial de participantes.
- Registro de seguimiento uno a uno a empresas y emprendimientos participantes.
- Respaldos de confirmación de participación, disponibilidad o asistencia mediante correo, teléfono, WhatsApp u otro medio pertinente.
- Registros de asistencia y actas de talleres realizados.
- Materiales de capacitación y mentoría utilizados.
- Pitches técnico-comerciales validados y presentaciones finales.
- Modelos de negocio elaborados y entregados.
- Resultados de encuestas de satisfacción de participantes.
- Informe final de la etapa.
- Programa o pauta de la actividad de cierre.
- Lista de asistencia y registro de la actividad de cierre.
- Registro de estrategias de recuperación, reemplazo o convocatoria complementaria implementadas, cuando corresponda.

3. ETAPA 3: Sofisticación de Oferta y Calidad

Esta etapa considera la implementación de un servicio de asistencia técnica sectorial orientado al fortalecimiento, diversificación y sofisticación de la oferta productiva de empresas proveedoras locales, mediante la identificación y abordaje de brechas productivas, técnicas y comerciales, el desarrollo de mentorías y asistencia técnica, la realización de instancias grupales y la elaboración e implementación de planes de diversificación y sofisticación de productos y servicios.

El detalle de las actividades, contenidos mínimos, resultados esperados, productos y medios de verificación correspondientes a esta etapa se encuentra establecido en el **Anexo Técnico N°3**, el cual forma parte integrante de los presentes Términos de Referencia.

Productos esperados:

- Atención de al menos 35 empresas proveedoras locales.
- Diagnóstico grupal de entrada aplicado al 100% de las empresas atendidas, desarrollado en grupos de al menos 5 empresas, con sistematización de brechas productivas, técnicas y comerciales.
- Ejecución de una sesión de mentoría individual por cada empresa atendida.
- Ejecución de dos sesiones grupales de trabajo, una presencial y una online.
- Ejecución de una sesión de salida con diagnóstico final comparativo.
- Diagnóstico de brechas productivas y comerciales para el 100% de las empresas atendidas.
- Elaboración de al menos 30 planes de diversificación y sofisticación.
- Definición de al menos 2 nuevas o mejoradas líneas de productos y/o servicios por empresa.
- Al menos 80% de las empresas incorporan mejoras técnicas, de procesos o estándares de calidad.
- Seguimiento uno a uno a las empresas participantes.
- Implementación de estrategias correctivas, de recuperación, reemplazo o convocatoria complementaria, cuando corresponda.
- Actividad de cierre ejecutada.
- Nivel de satisfacción de participantes igual o superior al 80%.



Medios de Verificación:

- Informe o producto de diagnóstico grupal de entrada, con registro de grupos, participantes, brechas identificadas y resultados sistematizados.
- Informes de diagnóstico de brechas productivas y comerciales.
- Planes de diversificación y sofisticación elaborados.
- Registros de mentoría individual y sesiones realizadas, incluyendo respaldo de una sesión de mentoría individual por cada empresa atendida.
- Base de datos de empresas seleccionadas y atendidas.
- Registros de asistencia técnica y sesiones realizadas.
- Registro de inscripción o postulación.
- Cartas de compromiso o respaldos de aceptación de participación de empresas seleccionadas.
- Registro de seguimiento uno a uno a empresas participantes.
- Registros de las dos sesiones grupales de trabajo ejecutadas, una presencial y una online.
- Registro de asistencia y resultados de la sesión de salida con diagnóstico final.
- Programa o pauta de la sesión de salida con diagnóstico final y de la actividad de cierre.
- Lista de asistencia y registro fotográfico de la actividad de cierre.
- Informe final de la etapa 3.
- Resultados de encuestas de satisfacción de participantes.
- Minutas o actas de reuniones semanales de coordinación con la contraparte técnica.

4. ETAPA 4: Pilotaje en Terreno y Cierre Comercial

Esta etapa considera la implementación de un proceso de encadenamiento productivo entre empresas demandantes y empresas proveedoras locales, mediante la identificación y levantamiento de requerimientos, el matching entre oferta y demanda, el diseño e implementación de pilotos en condiciones reales y el acompañamiento para la generación de acuerdos comerciales.

El proceso deberá permitir validar capacidades de proveeduría local, identificar ajustes técnicos, logísticos o comerciales, sistematizar los aprendizajes derivados de los pilotos y generar una metodología de encadenamiento productivo que pueda ser replicada en futuras intervenciones del programa.

El detalle de las actividades, contenidos mínimos, resultados esperados, productos y medios de verificación correspondientes a esta etapa se encuentra establecido en el **Anexo Técnico N°4**, el cual forma parte integrante de los presentes Términos de Referencia.

Productos esperados:

- Metodología de encadenamiento productivo diseñada, validada y empaquetable.
- **Al menos 4 empresas demandantes participantes.**
- **Al menos 4 empresas proveedoras locales participantes.**
- **Implementación de al menos 4 pilotos de encadenamiento productivo.**
- **Generación de al menos 2 acuerdos comerciales, cartas de intención o actas de compromiso entre empresas demandantes y proveedores locales.**
- Sistematización de aprendizajes y resultados de los pilotos.



Medios de verificación:

- Informes de diseño e implementación de los pilotos de encadenamiento.
- Documentación de la metodología de encadenamiento productivo.
- Copias de acuerdos comerciales, cartas de intención o actas de compromiso suscritos.
- Registros de actividades de articulación y seguimiento.
- Minutas o actas de reuniones semanales con la contraparte técnica.
- Registros fotográficos o respaldos de actividades presenciales, cuando corresponda.
- Informe final de la etapa 4.

5. Etapa 5: Sistema Integral de Información Productiva

Esta etapa constituye el componente de integración, sistematización, análisis y continuidad de la Consultoría Integral. El sistema deberá alimentarse progresivamente de la información y resultados generados en las Etapas 1 a 4, complementándolos con las fuentes adicionales necesarias, y deberá integrarse a renciaconecta.cl, contar con BackOffice de administración y actualización, criterios de gobernanza y calidad de datos, y transferencia de capacidades al equipo que determine la contraparte técnica.

Esta etapa considera el diseño, desarrollo e implementación de un Sistema Integral de Información Productiva orientado a consolidar, gestionar, analizar y visualizar información relevante sobre encadenamiento productivo, empleabilidad local, productividad e innovación. El sistema deberá incorporar los hallazgos e indicadores de la consultoría, integrarse a renciaconecta.cl y contemplar un BackOffice que permita su administración y actualización posterior.

El detalle de las actividades, contenidos mínimos, resultados esperados, productos y medios de verificación correspondientes a esta etapa se encuentra establecido en el **Anexo Técnico N°5**, el cual forma parte integrante de los presentes Términos de Referencia.

Productos esperados

- 1 sistema Integral de Información Productiva operativo y entregado
- Al menos 4 módulos de información implementados: encadenamiento productivo, empleabilidad local, productividad e innovación.
- Registro y sistematización de al menos 60 empresas de los sectores de manufactura y logística.
- Desarrollo de 4 mapas temáticos georreferenciados, 2 asociado al sector de manufactura y 2 al sector de logística.
- Al menos 60 usuarios registrados con acceso al sistema
- Promedio de 60 consultas o visualizaciones mensuales del sistema
- Al menos 85% de los usuarios declaran que la información es útil para la toma de decisiones.
- Arquitectura técnica y modelo de datos documentados.
- Integración del sistema con www.renciaconecta.cl
- Dashboards y visualizaciones de indicadores de proceso y resultados.
- Identificación y documentación de fuentes de información.
- BackOffice de administración y actualización, con perfiles y niveles de acceso.
- Modelo de gobernanza, administración y actualización del sistema.
- Manuales técnicos, de uso y administración.
- Encuesta de satisfacción y utilidad.
- Capacitación y transferencia de capacidades al equipo administrador.
- Informe Final de la Etapa 5.



Medios de verificación

- Acceso operativo al sistema de información productiva.
- Acceso y credenciales administrativas del BackOffice.
- Documentación de arquitectura técnica y modelo de datos.
- Manual técnico y manual de administración y uso.
- Integración a la web www.rencaconecta.cl
- Documento de fuentes, flujos y mecanismos de actualización.
- Base de empresas incorporadas.
- Registro de usuarios.
- Dashboards y visualizaciones implementadas.
- 2 mapas temáticos georreferenciados por sector.
- Reportes de encuestas, consultas y visualizaciones.
- Resultados de encuestas de satisfacción y utilidad de la información.
- Documentación técnica y manuales.
- Registros de capacitación y transferencia.
- Informe Final de la Etapa 5 aprobado por la contraparte técnica.

6. ARTICULACIÓN DE LA ETAPA 5 CON LA RUTA INTEGRAL

La Etapa 5 constituye el componente transversal de integración, sistematización, análisis y continuidad de la Consultoría Integral. Su implementación deberá desarrollarse de manera articulada con las Etapas 1, 2, 3 y 4, utilizando progresivamente las bases de datos, diagnósticos, matrices, instrumentos, resultados e indicadores generados durante su ejecución, sin perjuicio de incorporar otras fuentes de información necesarias para el funcionamiento de los módulos comprometidos.

El Sistema Integral de Información Productiva deberá permitir relacionar, según corresponda: la caracterización, capacidades, brechas y oportunidades levantadas en la Etapa 1; los antecedentes de fortalecimiento comercial, modelos de negocio y pitches desarrollados en la Etapa 2; los diagnósticos, planes de diversificación, mejoras y nuevas líneas de oferta generados en la Etapa 3; y los procesos de matching, pilotos, resultados y acuerdos comerciales desarrollados en la Etapa 4.

La integración deberá asegurar la trazabilidad de las empresas a lo largo de la ruta de intervención y transformar la información generada por la consultoría en una herramienta de gestión para el PTI Renca Conecta, facilitando la identificación de capacidades, brechas, oferta local, demanda empresarial, oportunidades de encadenamiento productivo y resultados de la intervención.

La base maestra consolidada de la Consultoría Integral deberá constituir uno de los principales insumos de la Etapa 5 y deberá estructurarse desde el inicio de la ejecución considerando criterios de interoperabilidad, calidad, consistencia, actualización, protección y gobernanza de datos. La Etapa 5 podrá comenzar paralelamente a las demás etapas mediante el diseño de arquitectura, modelo de datos, gobernanza, integración y visualización, alimentándose progresivamente de los productos y resultados generados durante la consultoría.

7. PRODUCTOS Y REQUERIMIENTOS TRANSVERSALES DE LA CONSULTORÍA INTEGRAL

Los siguientes productos y requerimientos tendrán carácter transversal y serán adicionales a los productos y medios de verificación específicos de cada etapa, sin sustituir ni modificar las obligaciones particulares establecidas para cada una de ellas.



I. Beneficiarios y Público Objetivo

La consultoría estará dirigida a empresas de la comuna de Renca y del sector norponiente de Santiago, vinculadas directa o indirectamente a los sectores de logística y manufactura y sus respectivas cadenas de valor, considerando principalmente pequeñas y medianas empresas (PyMEs) proveedoras locales, así como empresas demandantes de mayor tamaño cuya participación resulte pertinente para la identificación y materialización de oportunidades de encadenamiento productivo.

En términos territoriales, se deberá **priorizar la participación de empresas localizadas en la comuna de Renca**, pudiendo incorporarse empresas del sector norponiente de Santiago que, por sus capacidades productivas, oferta de bienes y servicios, nivel de especialización y/o potencial de proveeduría, contribuyan al fortalecimiento y articulación de las cadenas de valor de logística y manufactura vinculadas al territorio.

El perfil específico de las empresas participantes deberá responder a la temática asociada a cada etapa de la ruta de intervención. Una misma empresa podrá participar en más de una etapa cuando resulte técnicamente pertinente, permitiendo la continuidad de los procesos de fortalecimiento empresarial, diversificación, sofisticación de oferta y encadenamiento productivo.

Para la Etapa 5, el sistema deberá considerar al menos 60 empresas registradas y habilitar el acceso de al menos 60 usuarios del ecosistema público, privado y académico. La información generada en las etapas anteriores podrá utilizarse como insumo para el poblamiento del sistema, previa validación de su calidad, completitud y pertinencia.

II. Coordinación técnica de la consultoría

La entidad adjudicada deberá participar en reuniones de coordinación técnica con periodicidad semanal junto a la contraparte técnica, durante todo el período de ejecución de la Consultoría Integral. Estas instancias tendrán por objeto realizar el seguimiento técnico y operativo de la ruta de intervención, resguardando la adecuada articulación y coherencia entre las cinco etapas.

Las reuniones deberán permitir revisar el avance de la Carta Gantt, estado de ejecución de las actividades y productos comprometidos, cumplimiento de metas e indicadores, participación y seguimiento de las empresas, medios de verificación, próximos hitos y eventuales nudos críticos o desviaciones que puedan afectar el desarrollo de la consultoría.

Considerando que las etapas podrán ejecutarse de manera simultánea y/o paralela, la coordinación semanal deberá mantener una visión integrada de la consultoría, permitiendo identificar dependencias y oportunidades de articulación entre sus distintos componentes, así como acordar oportunamente medidas correctivas, ajustes operativos y acciones necesarias para asegurar el cumplimiento de los resultados comprometidos. Los acuerdos, compromisos y definiciones adoptados en cada instancia deberán quedar respaldados mediante minuta o acta de reunión, identificando al menos los temas tratados, acuerdos adoptados, responsables y plazos establecidos.

La reunión semanal tendrá carácter transversal a la Consultoría Integral y podrá abordar conjuntamente el seguimiento de las distintas etapas que se encuentren en ejecución, sin perjuicio de que puedan realizarse instancias adicionales de coordinación cuando la naturaleza o avance de alguna etapa así lo requiera.

III. Base maestra y trazabilidad de empresas participantes

La consultoría deberá disponer de una base maestra consolidada que permita realizar la trazabilidad de las empresas participantes a lo largo de la ruta de intervención, sin sustituir las bases de datos específicas requeridas en cada etapa. En la Etapa 2 se podrán incorporar emprendimientos cuando corresponda al público objetivo específico de dicho componente.



La trazabilidad deberá permitir identificar las etapas en que participa cada empresa, las principales brechas y capacidades detectadas, las acciones de fortalecimiento recibidas y su progresión dentro de la ruta de desarrollo empresarial y encadenamiento productivo.

IV. Repositorio consolidado de productos y medios de verificación

La consultoría deberá disponer de un repositorio digital consolidado que reúna de manera ordenada y trazable los productos, bases de datos, instrumentos, matrices, informes y demás medios de verificación generados durante las cinco etapas.

La información deberá ser entregada en formatos editables, cuando corresponda, de manera que pueda ser utilizada posteriormente como insumo para la gestión, seguimiento y continuidad de las acciones de desarrollo productivo territorial del PTI Renca Conecta.

V. Gobernanza, administración y tratamiento de información del Sistema Integral

La entidad adjudicada deberá proponer y documentar un modelo de gobernanza, administración y actualización del Sistema Integral de Información Productiva, identificando las fuentes de información utilizadas, periodicidad de actualización, responsables y mecanismos de incorporación, validación y resguardo de datos.

La incorporación de información proveniente de instituciones externas quedará sujeta a su disponibilidad, autorización y a los acuerdos o mecanismos de intercambio que correspondan. La entidad adjudicada deberá considerar en el diseño e implementación del sistema las disposiciones legales y normativas aplicables al tratamiento, almacenamiento y visualización de información, especialmente respecto de información personal, confidencial o de carácter reservado.

La entidad adjudicada deberá realizar la transferencia de documentación, accesos, credenciales y capacidades necesarias para permitir la administración y actualización posterior del sistema por parte de la entidad o equipo que determine la contraparte técnica.

VI. Informe Final Consolidado de la Consultoría Integral

Adicional a los cinco informes finales de cada etapa, se deberá realizar un informe final que consolide los resultados de la ruta de intervención y que dé cuenta de manera global de la consultoría, manteniendo la diferenciación de metas, productos e indicadores correspondientes a cada etapa.

Este informe final consolidado deberá sistematizar la trayectoria de las empresas participantes, las capacidades y brechas identificadas, las acciones de fortalecimiento desarrolladas, los procesos de diversificación y sofisticación de oferta, las oportunidades de encadenamiento productivo, los pilotos implementados, los acuerdos comerciales alcanzados, los principales aprendizajes y las recomendaciones para la continuidad y escalamiento de la estrategia de desarrollo productivo territorial.

Medios de verificación:

- Informe final consolidado de la Consultoría Integral.
- Matriz consolidada de cumplimiento de metas e indicadores de las cinco etapas.
- Sistematización de resultados, aprendizajes y recomendaciones.
- Cinco informes finales independientes correspondientes a cada etapa con sus respectivos requerimientos y medios de verificación.



VII. Seguimiento y acompañamiento de empresas participantes

La entidad adjudicada deberá implementar un sistema trazable y verificable de seguimiento y acompañamiento de las empresas participantes, utilizando mecanismos de contacto tales como teléfono, correo electrónico, WhatsApp u otros medios pertinentes. El seguimiento deberá permitir monitorear la convocatoria, confirmación, participación, asistencia, permanencia y avance de las empresas durante las etapas que correspondan, así como identificar oportunamente situaciones que puedan afectar la continuidad de los participantes o el cumplimiento de las metas comprometidas.

Cuando una empresa participe en más de una etapa, el seguimiento deberá permitir mantener la trazabilidad de su trayectoria dentro de la ruta de intervención. Lo anterior será complementario a los mecanismos de seguimiento individual o uno a uno exigidos específicamente en las etapas y anexos correspondientes.

VIII. Mecanismos de contingencia, recuperación y reemplazo

La entidad adjudicada deberá disponer de mecanismos que permitan responder oportunamente ante inasistencias, desistimientos, deserciones u otras situaciones que puedan afectar el cumplimiento de las metas de participación y resultados establecidos para cada etapa.

Cuando corresponda, deberán implementarse acciones correctivas tales como listas de espera, recuperación de participantes, reemplazo, convocatoria complementaria y/o reprogramación de actividades, previa coordinación con la contraparte técnica. Estas acciones deberán orientarse a resguardar, como mínimo, el cumplimiento de las metas exigidas en cada etapa: 70 empresas diagnosticadas y caracterizadas en la Etapa 1; 40 empresas y/o emprendimientos participantes en la Etapa 2; 35 empresas proveedoras atendidas en la Etapa 3; 4 empresas demandantes y 4 empresas proveedoras participantes en la Etapa 4 y en la Etapa 5, al menos 60 empresas registradas y sistematizadas y al menos 60 usuarios habilitados, sin perjuicio de las demás metas e indicadores establecidos.

IX. Difusión, convocatoria y aprobación de material gráfico

La entidad adjudicada deberá desarrollar las acciones de difusión y convocatoria necesarias para asegurar la participación de los perfiles de empresas requeridos en cada etapa, considerando la priorización territorial y criterios de participación establecidos en los presentes Términos de Referencia.

Todo material gráfico, pieza de convocatoria, publicación, presentación pública u otro contenido comunicacional elaborado en el marco de la consultoría deberá ser previamente revisado y aprobado por la contraparte técnica y CORFO, antes de su publicación, distribución o utilización.

La entidad adjudicada deberá mantener los respaldos de las piezas elaboradas, aprobaciones obtenidas y acciones de difusión implementadas como parte de los medios de verificación de la consultoría.

X. Condiciones operativas y logísticas

La entidad adjudicada será responsable de gestionar y coordinar las condiciones operativas y logísticas necesarias para la adecuada ejecución de las actividades comprometidas, de acuerdo con la modalidad y requerimientos establecidos para cada etapa y sus respectivos anexos.

Para la realización de actividades presenciales, el PTI Renca Conecta podrá facilitar espacios físicos en dependencias de la Corporación La Fábrica de Renca, sujeto a disponibilidad y previa coordinación con la contraparte técnica. De acuerdo con la disponibilidad del recinto, dichos espacios podrán contar con infraestructura y equipamiento básico para el desarrollo de las actividades, tales como mesas, sillas, parlante y micrófono. La disponibilidad y requerimientos específicos deberán ser coordinados y confirmados previamente con la contraparte técnica para cada actividad.



La entidad adjudicada deberá contemplar y gestionar los demás requerimientos operativos, técnicos, materiales e insumos necesarios para la correcta ejecución de las actividades, que no se encuentren disponibles en el espacio facilitado.

Los servicios de alimentación y/o coffee break deberán ser considerados por la entidad adjudicada únicamente en aquellas actividades en que dicho requerimiento se encuentre expresamente establecido en los anexos de los presentes Términos de Referencia.

XI. Servicios de alimentación

La entidad adjudicada deberá considerar dentro de su propuesta técnica y económica la provisión de servicios de alimentación y/o coffee break exclusivamente para aquellas actividades presenciales en que dicho requerimiento se encuentre expresamente establecido en los anexos de los presentes Términos de Referencia. Los servicios deberán dimensionarse de acuerdo con la naturaleza de la actividad, modalidad de ejecución y número estimado de participantes señalado en el anexo correspondiente, contemplando todos los costos asociados a su adecuada provisión.

La gestión, contratación y provisión de estos servicios será responsabilidad de la entidad adjudicada y deberá coordinarse previamente con la contraparte técnica, en concordancia con la programación y características de cada actividad.

8. PROPUESTA: la propuesta deberá contener lo siguiente:

ANTECEDENTES DEL POSTULANTE: Breve descripción de la empresa o entidad postulante; Razón Social; RUT; dirección; teléfono; correo electrónico; nombre de la contraparte designada; currículum vitae del equipo profesional; experiencia general; y experiencia específica en la ejecución de consultorías y/o programas relacionados con **diagnóstico y caracterización de capacidades productivas, fortalecimiento de capacidades comerciales, diversificación y sofisticación de oferta, desarrollo de proveedores y encadenamiento productivo, sistemas de información, análisis y visualización de datos, plataformas de reportabilidad y/o ámbitos relacionados**, preferentemente vinculados a logística, manufactura y desarrollo productivo territorial.

ANTECEDENTES TÉCNICOS

La propuesta técnica deberá presentar un Plan Metodológico Integral que describa la forma de ejecución de la consultoría, identificando claramente la metodología, actividades, instrumentos, recursos, responsables, mecanismos de seguimiento y medios de verificación correspondientes a cada una de las cinco etapas.

La propuesta deberá contener, como mínimo, los siguientes antecedentes técnicos:

Plan de trabajo y Carta Gantt	Plan de trabajo detallado y cronograma tipo Carta Gantt que identifique las actividades, hitos, productos, responsables y plazos correspondientes a cada etapa, incluyendo su secuencia, articulación y mecanismos de seguimiento.
Etapas 1: Identificación de Demanda y Diagnóstico Territorial	Metodología de levantamiento y diagnóstico territorial; instrumentos de levantamiento; criterios de selección y priorización de empresas; estrategia de abordaje territorial; mecanismos de contacto y seguimiento; procedimiento de registro y resguardo de información; metodología de análisis territorial agregado; criterios para identificar y priorizar brechas y oportunidades de encadenamiento; y metodología para la elaboración de la Matriz Territorial de Brechas y Oportunidades.
Etapas 2: Nivelación Comercial B2B	Programa y metodología de capacitación y mentoría; contenidos y estructura de los talleres; duración, número de sesiones y distribución de horas; metodología de enseñanza; modalidad de mentorías; instrumentos de diagnóstico inicial; metodología para el desarrollo y validación de pitches técnico-comerciales; formato y metodología de elaboración de modelos de negocio; criterios de selección de participantes; perfil de relatores y mentores; y mecanismos de evaluación y satisfacción.



Etapa 3: Sofisticación de Oferta y Calidad	Metodología de asistencia técnica sectorial empresa a empresa; criterios de selección de empresas proveedoras; instrumentos para el diagnóstico de brechas productivas, técnicas y comerciales; metodología de diagnóstico grupal de entrada; pauta de asistencia técnica y mentoría individual; metodología para las sesiones grupales; criterios y metodología para la elaboración de planes de diversificación y sofisticación; mecanismos para acompañar y verificar la incorporación de mejoras técnicas, de procesos y/o estándares de calidad; y metodología de diagnóstico final comparativo.
Etapa 4: Pilotaje en Terreno y Cierre Comercial	Metodología para la identificación, convocatoria y selección de empresas demandantes y proveedores locales; levantamiento de requerimientos; metodología de matching entre oferta y demanda; criterios de factibilidad y selección de pilotos; metodología para el diseño, implementación y seguimiento de pilotos productivos; mecanismos de coordinación entre actores; metodología para facilitar acuerdos comerciales; sistematización de aprendizajes; y propuesta de metodología de encadenamiento productivo replicable.
Etapa 5: Sistema Integral de información Productiva	Metodología de co-diseño; arquitectura y modelo de datos; gobernanza; desarrollo de plataforma; integración con rencaconecta.cl ; BI y SIG; módulos, dashboards y mapas; backoffice; seguridad y perfiles de acceso; poblamiento; pruebas; adopción; manuales y transferencia.
Estrategia de convocatoria, contacto y retención	Estrategia para la identificación, convocatoria, contacto, confirmación y permanencia de las empresas requeridas en cada etapa, indicando canales y mecanismos de contacto y seguimiento. La estrategia deberá ser consistente con los perfiles y coberturas mínimas exigidas para cada componente.
Seguimiento de empresas participantes	Mecanismos de seguimiento individual y registro de participación, incluyendo confirmación de disponibilidad, asistencia, cumplimiento de actividades, avance de productos y continuidad de las empresas durante las etapas que correspondan.
Mecanismo de contingencia y recuperación	Procedimiento para abordar inasistencias, deserciones o incumplimientos que puedan afectar las metas mínimas, considerando listas de espera, reemplazo de participantes, recuperación o reprogramación de actividades y/o convocatoria complementaria, previa coordinación con la contraparte técnica.
Difusión y material gráfico	Estrategia de difusión asociada a las actividades que correspondan, incluyendo medios y canales propuestos, así como el diseño de piezas gráficas para convocatoria, difusión, ejecución y cierre. Todo material gráfico y comunicacional deberá ser previamente revisado y aprobado por la contraparte técnica y CORFO.
Organización operativa	Descripción de la organización operativa para la ejecución de las cinco etapas, indicando responsables, distribución de funciones, coordinación entre especialistas, modalidad de trabajo y requerimientos de infraestructura, espacios, equipamiento y soporte para actividades presenciales y virtuales.
Requerimientos logísticos y alimentación	Detalle de los requerimientos logísticos para las actividades presenciales y de los servicios de alimentación que correspondan, incluyendo tipo de servicio, actividad asociada y número estimado de participantes, conforme a los requerimientos establecidos en los presentes Términos de Referencia.
Reportabilidad y medios de verificación	Propuesta de mecanismos de seguimiento técnico y reportabilidad, indicando la forma en que se organizarán, respaldarán y entregarán los medios de verificación de cada etapa, los dos Informes de Avance Integrados, los cinco Informes Finales de Etapa y el Informe Final Consolidado de la Consultoría Integral.
Trazabilidad y sistematización	Mecanismo para consolidar y mantener la trazabilidad de las empresas participantes, actividades realizadas, productos obtenidos y resultados alcanzados durante la ruta de intervención, manteniendo la identificación independiente de los resultados correspondientes a cada etapa.



9. ANTECEDENTES ECONÓMICOS:

El contrato será adjudicado bajo modalidad de pago directo, debiendo cada proponente expresar el valor total de su oferta en moneda nacional, impuestos incluidos y considerando todos los costos necesarios para la correcta ejecución de las cinco etapas.

Los servicios de alimentación que correspondan deberán ser valorizados e incluidos en la propuesta económica.

El pago de la consultoría se realizará mediante tres pagos, asociados al avance técnico y cumplimiento de los productos comprometidos en la Carta Gantt de la Consultoría Integral, considerando que las cinco etapas podrán desarrollarse de manera secuencial y/o paralela, de acuerdo con la metodología propuesta y aprobada por la contraparte técnica.

Para efectos de seguimiento, aprobación y pago, la entidad adjudicada deberá presentar dos Informes de Avance Integrados, correspondientes a los dos primeros hitos de pago, y para el hito final, cinco Informes Finales independientes, uno por cada etapa, junto con un Informe Final Consolidado de la Consultoría Integral.

Los Informes de Avance Integrados deberán reportar de manera diferenciada el estado de ejecución de las etapas que se encuentren activas, de acuerdo con la Carta Gantt aprobada, incluyendo las actividades desarrolladas, productos generados, metas e indicadores alcanzados y respectivos medios de verificación. Los Informes Finales de Etapa deberán acreditar de manera independiente el cumplimiento de las actividades, productos, metas, indicadores y medios de verificación comprometidos para cada etapa. El Informe Final Consolidado deberá integrar los resultados globales de la Consultoría Integral, manteniendo la trazabilidad de los resultados correspondientes a cada una de las cinco etapas.

La ejecución paralela de las etapas no modificará la obligación de cumplir de manera independiente con los productos, metas, indicadores y medios de verificación establecidos para cada una de ellas.

PLAZO ESTIMADO	ENTREGABLE	CONTENIDO MÍNIMO	PAGO
Mes 1	Primer Informe de Avance Integrado	Aprobación del Primer Informe Intermedio: Deberá dar cuenta del avance de las Etapas 1, 2, 3, 4 y/o 5 que se encuentren activas, de acuerdo con la Carta Gantt aprobada, incorporando las actividades ejecutadas, productos desarrollados y respectivos medios de verificación correspondientes al período. Como entregables mínimos para este hito, deberá incluir el Plan Metodológico y Carta Gantt actualizada; catastro preliminar depurado; instrumentos de levantamiento, diagnóstico y seguimiento que correspondan; estrategia de difusión y convocatoria; y respaldos de las piezas gráficas elaboradas durante el período, previamente aprobadas por CORFO y la contraparte técnica. Respecto de la Etapa 5, deberá incluir el levantamiento inicial de requerimientos, matriz preliminar de variables, indicadores y fuentes, y avance del diseño de arquitectura técnica, modelo de datos y gobernanza, conforme a la Carta Gantt aprobada.	20%



Mes 2,5	Segundo Informe de Avance Integrado	Aprobación de avances sustantivos: El Segundo Informe Intermedio deberá dar cuenta del avance acumulado y estado de cumplimiento de las cinco etapas, según la programación establecida en la Carta Gantt. Deberá incorporar las actividades ejecutadas, productos alcanzados o en desarrollo, empresas participantes, resultados parciales y respectivos medios de verificación. Como entregables mínimos para este hito, deberá incluir el borrador del Diagnóstico Territorial, con al menos 70 empresas diagnosticadas y caracterizadas; ejecución y respaldo de los talleres comerciales de Nivelación Comercial B2B; avance en la elaboración de los planes de diversificación y sofisticación de oferta; y avance del proceso de identificación y matching de empresas demandantes y proveedores locales, junto con la identificación preliminar de oportunidades de pilotaje, de acuerdo con la programación aprobada. Respecto de la Etapa 5, deberá acreditarse avance sustantivo en el desarrollo de la plataforma y sus módulos, backoffice, poblamiento inicial de información, integración con rencaconecta.cl y desarrollo preliminar de dashboards y funcionalidades de georreferenciación.	20%
Mes 5	Informes Finales por Etapa + Informe Final Consolidado	Aprobación total de los productos, metas e indicadores comprometidos: entrega y aprobación de los 5 Informes Finales independientes, uno por cada etapa, junto con la totalidad de sus respectivos productos y medios de verificación. Deberá incluir, según corresponda: Matriz Territorial con al menos 20 oportunidades de encadenamiento productivo priorizadas; 40 modelos de negocio; 40 pitches técnico-comerciales validados; 30 planes de diversificación y sofisticación; definición acreditada de al menos 2 nuevas o mejoradas líneas de productos y/o servicios por empresa; acreditación de mejoras técnicas, de procesos o estándares de calidad en al menos el 80% de las empresas atendidas; informes, fichas de diseño y respaldos de implementación de los 4 pilotos de encadenamiento productivo del PEPT, debidamente aprobadas; copias de al menos 2 acuerdos comerciales, cartas de intención o actas de compromiso formalizados entre las partes; metodología de encadenamiento productivo validada y empaquetable; actas y registros de las actividades de cierre; y resultados de las encuestas de satisfacción correspondientes. Se deberá entregar la matriz consolidada de cumplimiento de metas e indicadores, base maestra de trazabilidad, repositorio consolidado de productos y medios de verificación e Informe Final Consolidado de la Consultoría Integral. Sistema Integral de Información Productiva implementado y operativo; al menos 4 módulos habilitados; al menos 60 empresas registradas y sistematizadas; 2 mapas temáticos georreferenciados por sector; al menos 60 usuarios registrados; cumplimiento de los indicadores de uso y satisfacción comprometidos; arquitectura y modelo de datos documentados; backoffice administrativo; manuales; modelo de gobernanza y actualización; y transferencia de capacidades realizada.	60%



PRESUPUESTO:
Máximo \$26.200.000 IVA incluido.

10. EVALUACIÓN DE LAS PROPUESTAS

Las propuestas serán evaluadas considerando la calidad técnica de la oferta, la experiencia de la entidad postulante y del equipo profesional, la organización y factibilidad de la ejecución y la propuesta económica. La evaluación deberá considerar la capacidad del oferente para abordar de manera coherente e integral las cinco etapas establecidas en los presentes Términos de Referencia.

Criterio de evaluación	Aspectos a evaluar	Ponderación
Propuesta técnica y metodológica	Coherencia, pertinencia y calidad de la metodología propuesta para la ejecución integral de las cinco etapas; comprensión de los objetivos, productos, metas y resultados esperados; y articulación de la ruta de intervención.	35%
Experiencia del oferente	Experiencia acreditable en consultorías, programas y/o proyectos relacionados con los ámbitos técnicos comprendidos en el servicio.	20%
Equipo profesional	Formación, experiencia, complementariedad y pertinencia de los profesionales propuestos para la ejecución de la consultoría.	20%
Plan de trabajo y organización operativa	Coherencia de la Carta Gantt, programación de actividades, distribución de responsabilidades, estrategia de convocatoria y seguimiento, mecanismos de coordinación y factibilidad operativa.	10%
Propuesta económica	Pertinencia y competitividad de la oferta económica en relación con el alcance, productos y actividades comprometidas.	15%
TOTAL		100%

Las consultas relacionadas con los presentes Términos de Referencia y sus criterios de evaluación deberán efectuarse dentro del período de consultas establecido en el numeral 11. Modalidad de Presentación de Propuestas.

Escala de evaluación

Puntaje	Evaluación
5	Cumple plenamente y presenta antecedentes que superan lo requerido.
4	Cumple satisfactoriamente con lo requerido.
3	Cumple adecuadamente, aunque presenta aspectos susceptibles de mejora o mayor desarrollo.
2	Cumple parcialmente y presenta debilidades relevantes.
1	Presenta un cumplimiento insuficiente de lo requerido.
0	No presenta antecedentes o no aborda el criterio evaluado.

Para la evaluación de la Propuesta Técnica y Metodológica se deberá considerar que la oferta aborde de manera coherente e integral las cinco etapas contempladas en los presentes Términos de Referencia.

11. MODALIDAD PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS:

Enviar propuestas para evaluación al siguiente correo, dentro del plazo establecido en la postulación a: Dayanna Rañiman, Gerenta Regional Metropolitana, GEDES: draniman@gedes.cl, con copia a tanie.espinosa@renca.cl

El plazo máximo para la recepción de propuestas será hasta el día 17 de septiembre de 2026, a las 12:00 horas. Se dispondrá de un período de tres (3) días hábiles para la formulación de consultas relacionadas con los



presentes Términos de Referencia. Las consultas recibidas dentro de dicho período serán respondidas a más tardar el 09 de septiembre de 2026.

No se considerarán propuestas recibidas fuera del plazo establecido, salvo que la contraparte técnica informe formalmente una modificación o ampliación del período de recepción.

12. CONDICIONES DE EJECUCIÓN, PRODUCTOS Y BENEFICIARIOS DEL SERVICIO

I. Público Objetivo

La Consultoría Integral estará dirigida a empresas y actores del ecosistema productivo vinculados directa o indirectamente a las **cadenas de valor de logística y manufactura y actividades relacionadas**, considerando los perfiles de participantes y alcances definidos para cada una de las etapas de intervención.

De manera transversal, las empresas beneficiarias y proveedoras participantes deberán pertenecer a la **comuna de Renca y/o al sector norponiente de Santiago**, debiendo **priorizarse la participación de empresas ubicadas en la comuna de Renca** en los procesos de difusión, convocatoria, selección y ejecución de las distintas etapas. Asimismo, la consultoría deberá incorporar un enfoque de participación empresarial con perspectiva de género, asegurando que **al menos un 20% de las empresas beneficiarias y/o proveedoras participantes en cada etapa correspondan a empresas lideradas por mujeres**. En la Etapa 4, esta exigencia se aplicará específicamente sobre las empresas proveedoras participantes.

Las cantidades señaladas a continuación corresponden a **metas mínimas exigibles de participación y atención**, pudiendo la entidad adjudicada alcanzar una participación superior, siempre que se resguarde la calidad de la intervención y el cumplimiento de los productos, actividades, metas e indicadores establecidos para cada etapa.

ETAPA	PERFIL DEL PARTICIPANTE	META DE PARTICIPACIÓN Y ALCANCE
Etap 1: Identificación de Demanda y Diagnóstico Territorial	Empresas productivas, logísticas y de servicios de apoyo que permitan caracterizar las capacidades productivas del territorio e identificar factores limitantes, nodos críticos y oportunidades de encadenamiento productivo.	Diagnóstico y caracterización de al menos 70 empresas. Al menos un 20% deberán corresponder a empresas lideradas por mujeres.
Etap 2: Nivelación Comercial B2B	Empresas y/o emprendimientos locales con potencial de fortalecimiento de sus capacidades comerciales, propuestas de valor, modelos de negocio y herramientas de vinculación con empresas demandantes.	Participación de al menos 40 empresas y/o emprendimientos locales. Al menos un 20% deberán corresponder a empresas lideradas por mujeres.
Etap 3: Sofisticación de Oferta y Calidad	Empresas proveedoras locales con potencial de fortalecimiento, diversificación y sofisticación de su oferta de productos y/o servicios, así como de incorporación de mejoras técnicas, de procesos y estándares de calidad que contribuyan a incrementar su competitividad y capacidad de vinculación con cadenas de valor.	Participación de al menos 35 empresas proveedoras locales. Al menos un 20% deberán corresponder a empresas lideradas por mujeres.
Etap 4: Pilotaje en Terreno y Cierre Comercial	Empresas demandantes y empresas proveedoras locales con capacidades y complementariedades que permitan desarrollar procesos de matching, pilotaje y encadenamiento productivo, orientados a validar soluciones en condiciones reales y generar oportunidades de vinculación comercial.	Participación de al menos 4 empresas demandantes y al menos 4 empresas proveedoras locales. Al menos un 20% de las empresas proveedoras participantes deberán corresponder a empresas lideradas por mujeres.



Etapa 5: Sistema Integral de Información Productiva	Empresas de los sectores de logística y manufactura, instituciones públicas, empresas privadas, academia, centros de formación y otros actores del ecosistema productivo que generen, administren o utilicen información relevante para los módulos del sistema.	Registro y sistematización de al menos 60 empresas de los sectores de manufactura y logística y habilitación de al menos 60 usuarios con acceso al Sistema Integral de Información Productiva.
---	--	--

II. Duración estimada

5 meses

III. Modalidad de ejecución

Modalidad híbrida, contemplando actividades presenciales y virtuales de acuerdo con la naturaleza de cada etapa y con lo establecido en los presentes Términos de Referencia y sus anexos técnicos. Las actividades expresamente definidas como presenciales u online deberán ejecutarse en la modalidad indicada.

IV. Perfil del equipo consultor

Podrán postular personas jurídicas o equipos consultores con experiencia comprobada de al menos 5 años en desarrollo territorial, fomento productivo, encadenamiento comercial B2B, articulación de proveedores, desarrollo empresarial y/o sistemas de información asociados a desarrollo productivo, preferentemente con experiencia en programas o instrumentos de fomento productivo.

V. Equipo Mínimo Requerido:

Jefe/a de Proyecto (Consultor/a Senior): Profesional titulado/a de Ingeniería Comercial, Ingeniería Civil, Agronomía o área afín, con al menos 7 años de experiencia en liderazgo y coordinación de proyectos de fomento productivo, desarrollo empresarial y/o articulación industrial. Responsable de la dirección técnica de la consultoría, coordinación del equipo de trabajo, seguimiento del plan de ejecución y relación con la contraparte técnica de GEDES y CORFO.

Especialista en Encadenamiento y Negocios B2B: Profesional con experiencia en encadenamiento productivo, prospección comercial, evaluación y desarrollo de proveedores, identificación de oportunidades de negocio, diseño y seguimiento de pilotos e intermediación entre grandes empresas y PyMEs. Responsable de apoyar los procesos de articulación entre oferta y demanda y la generación de oportunidades y acuerdos comerciales.

Especialista en Diversificación y Procesos Productivos: Profesional con experiencia en manufactura, logística, procesos productivos, estándares de calidad, innovación y/o mejoramiento de productos y servicios en PyMEs. Responsable de apoyar el diagnóstico de brechas, la identificación de oportunidades de diversificación y sofisticación y la formulación de planes de mejora.

Especialista en Sistemas de Información, Desarrollo Tecnológico y/o Analítica de Datos: Profesional del área de informática, tecnologías de la información, análisis de datos o área afín, con experiencia en diseño e implementación de sistemas de información, gestión de bases de datos, visualización de información y/o herramientas de georreferenciación. Responsable del desarrollo, implementación y transferencia técnica del Sistema Integral de Información Productiva.

Especialista SIG/GIS: Profesional con experiencia en cartografía digital, análisis espacial, georreferenciación y desarrollo de mapas interactivos. Este rol podrá ser asumido por el/la Especialista en Sistemas de Información, Desarrollo Tecnológico y/o Analítica de Datos, siempre que acredite experiencia y competencias suficientes en sistemas de información geográfica y análisis espacial.



Profesional de Apoyo y Trabajo en Terreno: Profesional con experiencia en apoyo a proyectos de desarrollo empresarial y/o territorial, responsable del seguimiento individual de empresas, levantamiento y sistematización de información, coordinación logística de actividades, actualización de bases de datos y recopilación y organización de medios de verificación, encuestas, registros y actas de asistencia.



13. ANEXOS TÉCNICOS

I. ANEXO TÉCNICO N°1

ETAPA 1: IDENTIFICACIÓN DE DEMANDA Y DIAGNÓSTICO TERRITORIAL

El presente Anexo Técnico forma parte integrante de los Términos de Referencia de la Consultoría Integral y establece el detalle de las actividades, objetivos, contenidos mínimos, resultados esperados, productos y medios de verificación correspondientes a la Etapa 1: Identificación de Demanda y Diagnóstico Territorial.

Las actividades y productos establecidos en el presente anexo deberán ejecutarse en concordancia con las condiciones transversales, mecanismos de coordinación y Carta Gantt aprobada para la Consultoría Integral.

Los avances de esta etapa deberán ser reportados de manera individualizada dentro de los Informes de Avance Integrados, manteniendo la trazabilidad de sus respectivos productos y medios de verificación. Al término de la ejecución deberá presentarse un Informe Final independiente de la Etapa 1, conforme a lo establecido en los presentes Términos de Referencia.

Nº / Actividad	Objetivo	Descripción y contenidos mínimos	Resultado esperable / Producto / Medio de verificación
1.1 Ajuste metodológico y presentación ejecutiva de la consultoría	Definir el marco técnico del diagnóstico territorial agregado y presentar el enfoque de trabajo de la consultora.	Ajuste y validación de la metodología de trabajo, variables productivas y logísticas, ficha de levantamiento, criterios de selección de empresas, protocolo de contacto y mecanismos de registro y resguardo de información. Contenidos mínimos: • Alcance territorial y sectorial del levantamiento. • Variables productivas, logísticas y de encadenamiento. • Criterios de caracterización y priorización. • Presentación ejecutiva de la Consultora a realizar el servicio.	Resultado esperable: Metodología de levantamiento ajustada y validada y presentación ejecutiva realizada. Producto / MV: • Documento metodológico. • Presentación ejecutiva de la Consultora a realizar el servicio. • Ficha o instrumento de levantamiento. • MV: aprobación metodológica y cronograma de trabajo.
1.2 Catastro preliminar y estrategia de abordaje territorial	Catastro preliminar, convocatoria y estrategia de abordaje territorial.	Identificación, depuración y segmentación de empresas productivas, logísticas y de servicios de apoyo de la comuna de Renca y del sector norponiente de Santiago, priorizando aquellas vinculadas a las cadenas de valor de logística y manufactura. Asimismo, considera el diseño e implementación de una estrategia de convocatoria, difusión, contacto y abordaje territorial, incorporando criterios de participación de empresas lideradas por mujeres y asegurando una cobertura suficiente para el cumplimiento de las metas de la consultoría. Contenidos mínimos: • Catastro de empresas del territorio. • Segmentación por sector, tamaño en trabajadores y en ventas, ubicación y liderazgo femenino. • Estrategia de convocatoria y difusión. • Estrategia de contacto y abordaje territorial. • Agenda de levantamiento.	Resultado esperable: Catastro preliminar consolidado y estrategia de convocatoria, difusión y abordaje territorial implementada, orientada al levantamiento de información de al menos 70 empresas, de las cuales al menos un 20% correspondan a empresas lideradas por mujeres. Producto / MV: • Base de datos preliminar. • Plan de convocatoria y difusión. • Plan de abordaje territorial. • Registro de empresas convocadas y contactadas.



1.3 Reporte de avance de la Etapa 1 para el Primer Informe de Avance Integrado	Reportar y sistematizar el avance técnico de la Etapa 1, proporcionando los antecedentes, productos y medios de verificación correspondientes para su incorporación al Primer Informe de Avance Integrado de la Consultoría Integral.	Elaboración de un primer informe intermedio que dé cuenta del diseño metodológico, la planificación operativa, el catastro preliminar, la estrategia de abordaje territorial, los instrumentos de levantamiento y el cronograma actualizado de trabajo. Contenidos mínimos: • Metodología validada. • Cronograma actualizado. • Instrumentos de levantamiento. • Catastro preliminar de empresas. • Plan de abordaje territorial. • Medidas para asegurar el cumplimiento del N mínimo comprometido.	Resultado esperable: Avance técnico de la Etapa 1 sistematizado y reportado para su incorporación al Primer Informe de Avance Integrado de la Consultoría Integral. Producto / MV: • Reporte de avance de la Etapa 1 y respectivos productos y medios de verificación para su incorporación al Primer Informe de Avance Integrado. • Cronograma actualizado. • Documento metodológico. • Instrumentos de levantamiento. • Catastro preliminar.
2.1 Levantamiento técnico-territorial de capacidades productivas y logísticas	Caracterizar capacidades instaladas, brechas y vínculos productivos actuales o potenciales.	Aplicación de instrumentos de levantamiento a empresas del territorio, mediante entrevistas, formularios, reuniones o visitas según disponibilidad, con foco en capacidades productivas, capacidades logísticas, necesidades comunes, restricciones operativas y vínculos actuales o potenciales de encadenamiento. Contenidos mínimos: • Capacidades productivas y logísticas. • Servicios de apoyo y oferta disponible. • Requerimientos, líneas de compra, estándares técnicos, productivos, logísticos y/o comerciales levantados desde empresas demandantes o tractoras, cuando corresponda. • Brechas estructurales y restricciones operativas. • Vínculos actuales y potenciales entre empresas. • Información de liderazgo femenino y localización territorial. • Registro de fuentes, contactos y medios de levantamiento.	Resultado esperable: Diagnóstico y caracterización individual de al menos 70 empresas de la comuna de Renca y del sector norponiente, identificando capacidades productivas, capacidades logísticas, brechas y oportunidades de encadenamiento, resguardando que al menos un 20% correspondan a empresas lideradas por mujeres. Producto / MV: • Fichas de diagnóstico y caracterización por empresa. • Base de datos sistematizada. • Registros, actas o respaldos de reuniones con empresas demandantes y/o tractoras para el levantamiento de requerimientos. • Instrumentos de levantamiento aplicados. • Actas y registros de actividades de levantamiento, fichas, formularios o registros aplicados. • Respaldos de contacto y participación.
2.2 Sistematización y análisis agregado del ecosistema productivo local	Transformar la información levantada en hallazgos territoriales útiles para la Mesa Técnica y la gobernanza del programa.	Consolidación, limpieza y análisis de la información levantada, identificando patrones, factores limitantes, nodos críticos, brechas recurrentes y oportunidades de articulación entre empresas y actores del ecosistema productivo y logístico territorial. La actividad corresponde a un diagnóstico territorial agregado, no a asistencia técnica individual. Contenidos mínimos: • Sistematización de capacidades y brechas. • Análisis agregado por sector, territorio y tipo de empresa. • Identificación de nodos críticos del ecosistema. • Lectura territorial de patrones y factores limitantes. • Cruce de información con cadenas de valor de logística y manufactura.	Resultado esperable: Documento técnico de levantamiento y análisis elaborado, con diagnóstico territorial agregado de capacidades, brechas y nodos críticos. Producto / MV: • Documento técnico de levantamiento y análisis elaborado. • Informe técnico territorial de levantamiento de capacidades. • Base de datos sistematizada. • Tablas, matrices o anexos de análisis agregado.



2.3 Reporte de avance de la Etapa 1 para el Segundo Informe de Avance Integrado	Reportar y sistematizar el avance técnico acumulado de la Etapa 1, proporcionando los antecedentes, productos y medios de verificación correspondientes para su incorporación al Segundo Informe de Avance Integrado de la Consultoría Integral.	Elaboración de un segundo informe intermedio que dé cuenta del avance del levantamiento técnico-territorial, la base preliminar de empresas abordadas, la sistematización inicial de capacidades productivas y logísticas, las brechas identificadas y las primeras oportunidades de encadenamiento detectadas. Contenidos mínimos: • Avance de empresas abordadas. • Base preliminar de empresas levantadas. • Primer análisis agregado de capacidades y brechas. • Identificación preliminar de nodos críticos. • Primeras oportunidades de encadenamiento detectadas. • Estado de cumplimiento del N comprometido y del porcentaje de empresas lideradas por mujeres.	Resultado esperable: Avance técnico sustantivo de la Etapa 1 sistematizado y reportado para su incorporación al Segundo Informe de Avance Integrado. Producto / MV: • Reporte de avance de la Etapa 1, junto con la base preliminar de empresas abordadas, registros de levantamiento, sistematización preliminar de brechas y oportunidades y demás medios de verificación correspondientes al período. • Base preliminar de empresas abordadas. • Registro de levantamiento aplicado. • Sistematización preliminar de brechas y oportunidades. • Respaldos de seguimiento o medidas correctivas, cuando corresponda.
3.1 Priorización de brechas y oportunidades de encadenamiento productivo	Identificar y ordenar oportunidades con potencial de articulación territorial.	Elaboración de una matriz territorial que cruce capacidades, brechas, necesidades y oportunidades de encadenamiento, aplicando criterios de factibilidad, pertinencia territorial, impacto potencial, vinculación con cadenas de logística y manufactura y utilidad para futuras líneas de intervención. Contenidos mínimos: • Criterios de priorización. • Brechas productivas y logísticas. • Oportunidades de encadenamiento productivo. • Factibilidad, impacto y pertinencia territorial. • Priorización de oportunidades para futuras acciones del PTI.	Resultado esperable: Identificación y priorización de al menos 20 oportunidades de encadenamiento productivo. Producto / MV: • Matriz territorial de brechas y oportunidades de encadenamiento productivo elaborada. • Listado priorizado de al menos 20 oportunidades. • Documento de criterios de priorización.
3.2 Informe final y presentación de resultados a la Mesa Técnica	Entregar insumos estratégicos para la toma de decisiones del PTI.	Elaboración del Informe Final de la Etapa 1, presentación ejecutiva de resultados y presentación a la Mesa Técnica, incorporando recomendaciones para focalizar recursos, orientar decisiones y definir líneas de intervención futuras, sin ejecutar acciones directas de fortalecimiento empresarial ni encadenamientos. Contenidos mínimos: • Síntesis de empresas abordadas. • Resultados del diagnóstico territorial agregado. • Brechas productivas, logísticas y de servicios de apoyo. • Oportunidades de encadenamiento priorizadas. • Conclusiones estratégicas. • Recomendaciones para la Mesa Técnica. • Líneas futuras de intervención. • Alcance y limitaciones del diagnóstico territorial agregado. • Actividad de cierre y presentación de resultados.	Resultado esperable: Informe final entregado y actividad de cierre ejecutada, con presentación de resultados a la Mesa Técnica. Producto / MV: • Informe final de la etapa 1. • Informe técnico territorial final. • Presentación de resultados a la Mesa Técnica. • Programa o pauta de la actividad de cierre. • Lista de asistencia y registro de la actividad de cierre.



Transversal Reuniones semanales de coordinación y seguimiento con contraparte técnica	Asegurar el seguimiento permanente de la consultoría, revisar avances y definir acciones oportunas.	Durante todo el período de ejecución, la consultora deberá sostener una reunión semanal con la contraparte técnica del programa para revisar el estado de avance de las actividades comprometidas, levantar observaciones metodológicas u operativas, validar productos intermedios, ajustar la planificación cuando corresponda y definir acciones necesarias para asegurar el cumplimiento de los objetivos, productos y medios de verificación establecidos. Contenidos mínimos: • Revisión semanal de avances técnicos y operativos. • Definición de acuerdos, responsables y plazos. • Seguimiento de acciones correctivas o ajustes metodológicos.	Resultado esperable: Seguimiento permanente del servicio y coordinación efectiva entre la consultora y la contraparte técnica. Producto / MV: • Minutas o actas de reunión semanal. • Registro de acuerdos, responsables y plazos. • Correos o respaldos de seguimiento.
---	---	---	--



II. ANEXO TÉCNICO N°2

ETAPA 2: NIVELACIÓN COMERCIAL B2B

El presente Anexo Técnico forma parte integrante de los Términos de Referencia de la Consultoría Integral y establece el detalle de las actividades, objetivos, contenidos mínimos, resultados esperados, productos y medios de verificación correspondientes a la Etapa 2: Nivelación Comercial B2B.

Las actividades y productos establecidos en el presente anexo deberán ejecutarse en concordancia con las condiciones transversales, mecanismos de coordinación, Carta Gantt e hitos de reporte establecidos para la Consultoría Integral.

Los avances correspondientes a esta etapa deberán reportarse de manera individualizada dentro de los Informes de Avance Integrados, manteniendo la identificación y trazabilidad de sus actividades, productos y medios de verificación. Al término de la ejecución deberá presentarse un Informe Final independiente de la Etapa 2.

Nº / Actividad	Objetivo	Descripción y contenidos mínimos	Resultado esperable / Producto / Medio de verificación
1.1 Ajuste metodológico y presentación ejecutiva del programa	Ajustar y validar el marco técnico y metodológico del programa de capacitación y mentoría.	Ajuste y validación de la metodología de trabajo, estructura de talleres, criterios de convocatoria, instrumentos de diagnóstico, formatos de pitch, formato de modelo de negocio, mecanismos de seguimiento, criterios de validación y cronograma de ejecución. Contenidos mínimos: · Metodología de capacitación y mentoría. · Criterios de selección de participantes. · Diagnóstico inicial. · Estructura de talleres. · Formato de pitch técnico-comercial. · Formato de modelo de negocio. · Estrategia de seguimiento uno a uno. · Medidas correctivas. · Cronograma de ejecución.	Resultado esperable: · Documento metodológico ajustado y validado. Producto / MV: · Documento metodológico. · Presentación ejecutiva. · Cronograma de trabajo. · Instrumentos de diagnóstico. · Formatos de pitch técnico-comercial. · Formato de modelo de negocio.
1.2 Difusión, convocatoria, selección y caracterización de participantes	Convocar, seleccionar y caracterizar a empresas y emprendimientos participantes.	Implementación de una estrategia de difusión y convocatoria dirigida a empresas y emprendedores locales de la comuna de Renca y del sector norponiente de Santiago. Se priorizará la participación de empresas y emprendimientos de los sectores de manufactura y logística, así como de proveedores locales, cooperativas y otros actores productivos que formen parte o tengan potencial de incorporarse a las cadenas de valor asociadas a estos sectores. La entidad adjudicada deberá realizar seguimiento uno a uno para confirmar interés, disponibilidad y participación. Contenidos mínimos: · Difusión de la convocatoria. · Convocatoria a empresas y emprendedores locales. · Registro de postulantes. · Criterios de selección. · Caracterización inicial de participantes. · Identificación y registro de empresas lideradas por mujeres. · Identificación de necesidades comerciales. · Confirmación de participación. · Lista de espera o convocatoria complementaria, cuando corresponda.	Resultado esperable: · Al menos 40 empresas y/o emprendimientos seleccionados para participar, resguardando que al menos un 20% correspondan a empresas lideradas por mujeres. Producto / MV: · Base de datos de participantes. · Fichas de caracterización. · Registro de convocatoria. · Piezas gráficas aprobadas. · Respaldos de difusión. · Registro de seguimiento uno a uno.



1.3 Reporte de avance de la Etapa 2 para el Primer Informe de Avance Integrado	Reportar y sistematizar el avance técnico de la Etapa 2, proporcionando los antecedentes, productos y medios de verificación correspondientes para su incorporación al Primer Informe de Avance Integrado de la Consultoría Integral.	Elaboración de un primer informe intermedio que dé cuenta del diseño metodológico, planificación operativa, estrategia de difusión, convocatoria, selección de participantes, diagnóstico inicial, materiales iniciales y cronograma actualizado. Contenidos mínimos: · Metodología validada. · Cronograma actualizado. · Estrategia de difusión. · Nómina preliminar de participantes. · Diagnóstico inicial. · Materiales iniciales. · Formatos de pitch técnico-comercial. · Formato de modelo de negocio. · Estrategia para asegurar el número mínimo comprometido.	Resultado esperable: · Avance técnico inicial de la Etapa 2 sistematizado y reportado para su incorporación al Primer Informe de Avance Integrado. Producto / MV: · Reporte de avance de la Etapa 2 para su incorporación al Primer Informe de Avance Integrado. · Cronograma actualizado. · Nómina preliminar de participantes. · Diagnóstico inicial. · Materiales iniciales. · Respaldos de convocatoria. · Respaldos de seguimiento uno a uno.
2.1 Diseño de contenidos, materiales y herramientas de trabajo	Elaborar los contenidos y recursos metodológicos para la capacitación y mentoría.	Diseño de talleres, materiales de apoyo, guías de trabajo, formatos de pitch técnico-comercial, instrumentos de validación y plantillas de modelo de negocio. Contenidos mínimos: · Propuesta de valor. · Modelo de negocio. · Pitch técnico-comercial. · Presentación de oferta. · Comunicación estratégica. · Negociación. · Vinculación con clientes y socios estratégicos. · Preparación para procesos de comercialización.	Resultado esperable: · Programa formativo y materiales listos para ejecución. Producto / MV: · Presentaciones. · Guías de trabajo. · Formatos de pitch técnico-comercial. · Instrumentos de evaluación o validación. · Plantillas de modelo de negocio. · Materiales de apoyo.
2.2 Ejecución de talleres de capacitación y mentoría	Fortalecer capacidades comerciales, estratégicas y comunicacionales de los participantes.	Ejecución de al menos cuatro talleres de capacitación y mentoría, con enfoque práctico y aplicado a la realidad de cada empresa. Contenidos mínimos: · Modelo de negocio. · Propuesta de valor. · Pitch técnico-comercial. · Validación comercial. · Presentación ante clientes. · Preparación para negociación. · Identificación de oportunidades de vinculación. · Retroalimentación aplicada.	Resultado esperable: Al menos 4 talleres de capacitación y mentoría ejecutados. Producto / MV: · Registros de asistencia. · Actas de talleres realizados. · Materiales utilizados. · Registros fotográficos o audiovisuales, cuando corresponda. · Respaldos de participación.
2.3 Mentorías y acompañamiento personalizado	Acompañar a los participantes en el ajuste de su pitch y modelo de negocio.	Desarrollo de mentorías o instancias de acompañamiento personalizado para apoyar la elaboración, mejora y validación de pitches técnico-comerciales y modelos de negocio. Contenidos mínimos: · Revisión individual de propuesta de valor. · Ajuste de pitch técnico-comercial. · Retroalimentación del modelo de negocio. · Preparación de presentación final. · Identificación de brechas comerciales. · Recomendaciones personalizadas.	Resultado esperable: Al menos 40 empresas y/o emprendimientos acompañados mediante mentoría o instancia de acompañamiento personalizado para el desarrollo y ajuste de sus productos comerciales. Producto / MV: · Registro individual de mentoría o acompañamiento de cada participante. · Fichas de seguimiento uno a uno. · Avances por participante. · Versiones preliminares de pitch técnico-comercial. · Versiones preliminares de modelo de negocio.



2.4 Reporte de avance de la Etapa 2 para el Segundo Informe de Avance Integrado	Reportar y sistematizar el avance técnico acumulado de la Etapa 2, incluyendo la ejecución de talleres, mentorías, participación efectiva y avance de los productos comerciales, para su incorporación al Segundo Informe de Avance Integrado de la Consultoría Integral.	Elaboración de un segundo informe intermedio que dé cuenta de talleres ejecutados, participantes activos, asistencia efectiva, seguimiento uno a uno, avances en pitches, avances en modelos de negocio, brechas identificadas y medidas correctivas aplicadas. Contenidos mínimos: · Talleres realizados. · Mentorías ejecutadas. · Asistencia efectiva. · Avances por participante. · Seguimiento uno a uno. · Medidas correctivas aplicadas, cuando corresponda. · Cumplimiento parcial del número mínimo comprometido.	Resultado esperable: Avance técnico sustantivo de la Etapa 2 sistematizado y reportado para su incorporación al Segundo Informe de Avance Integrado. Producto / MV: · Reporte de avance de la Etapa 2 para su incorporación al Segundo Informe de Avance Integrado. · Registros de asistencia. · Fichas de seguimiento uno a uno. · Avances de pitch técnico-comercial. · Avances de modelos de negocio. · Respaldos de medidas correctivas, cuando corresponda.
3.1 Validación de pitches técnico-comerciales y modelos de negocio	Validar los productos comerciales desarrollados por los participantes.	Revisión, ajuste final y validación de pitches técnico-comerciales y modelos de negocio. La entidad adjudicada deberá asegurar que cada empresa participante cuente con un pitch mejorado, estandarizado y validado, junto con un modelo de negocio ajustado. Contenidos mínimos: · Revisión final de pitch técnico-comercial. · Validación de propuesta de valor. · Ajuste de modelo de negocio. · Presentación final. · Retroalimentación. · Sistematización de resultados por empresa.	Resultado esperable: · Al menos 40 pitches técnico-comerciales validados. · Al menos 40 modelos de negocio elaborados y entregados. Producto / MV: · Pitches técnico-comerciales finales. · Presentaciones finales. · Modelos de negocio entregados. · Fichas de validación. · Registro consolidado de productos por participante.
3.2 Actividad de cierre e informe final de ejecución	Consolidar resultados, aprendizajes y recomendaciones para futuras etapas de vinculación y encadenamiento.	Realización de una actividad de cierre donde se presenten los resultados del programa, principales aprendizajes, pitches destacados, brechas recurrentes, recomendaciones y oportunidades para futuras acciones de vinculación productiva. Elaboración del informe final de ejecución. Contenidos mínimos: · Síntesis del proceso. · Empresas y emprendimientos participantes. · Talleres ejecutados. · Pitches técnico-comerciales validados. · Modelos de negocio entregados. · Resultados de satisfacción. · Brechas comerciales identificadas. · Recomendaciones. · Actividad de cierre.	Resultado esperable: · Actividad de cierre ejecutada. · Informe final de ejecución entregado. Producto / MV: · Informe final de la etapa 2. · Programa o pauta de la actividad de cierre. · Lista de asistencia de la actividad de cierre. · Registro de la actividad de cierre. · Resultados de encuestas de satisfacción. · Sistematización de productos y recomendaciones.



Transversal: Reuniones semanales de coordinación y seguimiento con contraparte técnica	Asegurar el seguimiento permanente del programa, revisar avances y definir acciones oportunas.	Durante todo el período de ejecución, la entidad adjudicada deberá sostener una reunión semanal con la contraparte técnica del programa para revisar avances, resolver observaciones metodológicas u operativas, validar productos intermedios, ajustar la planificación cuando corresponda y definir acciones necesarias para asegurar el cumplimiento de objetivos, productos y medios de verificación. Contenidos mínimos: · Revisión de avances técnicos y operativos. · Revisión de convocatoria. · Revisión de asistencia. · Seguimiento de productos. · Definición de acuerdos, responsables y plazos. · Seguimiento de medidas correctivas.	Resultado esperable: · Seguimiento permanente del servicio y coordinación efectiva con la contraparte técnica. Producto / MV: · Minutas o actas de reunión que contengan registro de acuerdos, responsables y plazos. · Correos o respaldos de seguimiento.
---	--	--	---



III. ANEXO TÉCNICO N°3

ETAPA 3: SOFISTICACIÓN DE OFERTA Y CALIDAD

El presente Anexo Técnico forma parte integrante de los Términos de Referencia de la Consultoría Integral y establece el detalle de las actividades, objetivos, contenidos mínimos, resultados esperados, productos y medios de verificación correspondientes a la Etapa 3: Sofisticación de Oferta y Calidad.

Las actividades y productos establecidos en el presente anexo deberán ejecutarse en concordancia con las condiciones transversales, mecanismos de coordinación, Carta Gantt e hitos de reporte establecidos para la Consultoría Integral.

Los avances correspondientes a esta etapa deberán reportarse de manera individualizada dentro de los Informes de Avance Integrados, manteniendo la identificación y trazabilidad de sus actividades, productos y medios de verificación. Al término de la ejecución deberá presentarse un Informe Final independiente de la Etapa 3.

Nº / Actividad	Objetivo	Descripción y contenidos mínimos	Resultado esperable / Producto / Medio de verificación
1.1 Ajuste metodológico y presentación ejecutiva de la consultoría	Definir el marco técnico de la asistencia sectorial y presentar el enfoque de trabajo de la consultora.	Ajuste y validación de la metodología de trabajo, criterios de selección de empresas, instrumentos de diagnóstico, pauta de asistencia técnica, criterios para la definición de planes de diversificación y mecanismo de seguimiento de avances. Contenidos mínimos: • Alcance técnico y sectorial de la consultoría. • Criterios de selección de empresas proveedoras locales. • Instrumentos de diagnóstico productivo, técnico y comercial. • Metodología de diagnóstico grupal de entrada, considerando grupos de al menos 5 empresas. • Metodología para diseño de planes de diversificación y sofisticación. • Pauta para una sesión de mentoría individual por empresa. • Diseño de dos sesiones grupales de trabajo: una presencial y una online. • Metodología de sesión de salida con diagnóstico final. • Presentación ejecutiva de la Consultora a realizar el servicio.	Resultado esperable: Metodología ajustada de asistencia técnica validada por la contraparte técnica y presentación ejecutiva realizada. Producto / MV: • Documento metodológico ajustado. • Presentación ejecutiva de la consultora. • Instrumentos de diagnóstico y asistencia técnica. • Cronograma de trabajo actualizado. • Estrategia de difusión, convocatoria y seguimiento. • Plan de diagnóstico grupal de entrada. • Plan de mentoría individual por empresa. • Plan de dos sesiones grupales de trabajo y sesión de salida con diagnóstico final.
1.2 Difusión, convocatoria, selección y caracterización de empresas participantes	Identificar y seleccionar empresas proveedoras locales que participarán del proceso de asistencia técnica.	Desarrollo de una estrategia de convocatoria, contacto y selección de empresas proveedoras locales de los sectores de logística, manufactura 2.0 y servicios asociados, priorizando aquellas con potencial de diversificación, sofisticación productiva y mejora de estándares técnicos. Contenidos mínimos: • Identificación de empresas proveedoras locales • Medios de difusión de la convocatoria. . • Criterios de priorización y selección. • Registro de inscripción y caracterización inicial. • Confirmación de participación y cartas de compromiso. • Validación de nómina de empresas participantes.	Resultado esperable: Atención de al menos 35 empresas proveedoras locales. Producto / MV: • Base de datos de empresas seleccionadas. • Registro de inscripción o postulación. • Nómina validada de empresas participantes. • Medios de difusión de la convocatoria. • Cartas de compromiso o respaldos de aceptación de participación. • Registro de seguimiento uno a uno.



1.3 Reporte de avance de la Etapa 3 para el Primer Informe de Avance Integrado	Reportar y sistematizar el avance técnico de la Etapa 3, proporcionando los antecedentes, productos y medios de verificación correspondientes para su incorporación al Primer Informe de Avance Integrado de la Consultoría Integral.	Elaboración de un primer informe intermedio que dé cuenta del diseño metodológico, planificación operativa, estrategia de convocatoria, empresas seleccionadas, instrumentos aplicados o por aplicar, cronograma actualizado y primeros avances del proceso. Contenidos mínimos: • Metodología validada. • Cronograma actualizado. • Estrategia e implementación de convocatoria y selección. • Nómina preliminar de empresas participantes. • Instrumentos de diagnóstico y asistencia técnica. Planificación de diagnóstico grupal de entrada. • Planificación de mentoría individual por empresa. • Planificación de sesiones grupales presencial y online. • Planificación de sesión de salida con diagnóstico final.	Resultado esperable: Avance técnico inicial de la Etapa 3 sistematizado y reportado para su incorporación al Primer Informe de Avance Integrado. Producto / MV: • Reporte de avance de la Etapa 3 para su incorporación al Primer Informe de Avance Integrado. • Cronograma actualizado. • Nómina preliminar de empresas participantes. Instrumentos de diagnóstico y asistencia técnica. • Planificación de diagnóstico grupal de entrada. • Planificación de mentoría individual por empresa. • Planificación de sesiones grupales y sesión de salida. • Respaldos de convocatoria, difusión y seguimiento. • Aprobación técnica de la contraparte. • MV: informe aprobado y respaldo de validación.
2.1 Diagnóstico de brechas productivas, técnicas y comerciales	Identificar brechas internas que afectan la calidad, complejidad y competitividad de la oferta actual de las empresas.	Aplicación de un diagnóstico grupal de entrada al 100% de las empresas atendidas, organizado en grupos de al menos 5 empresas, orientado a levantar brechas productivas, técnicas, comerciales, operativas y de estándares de calidad. El diagnóstico deberá permitir identificar brechas comunes y específicas de las empresas participantes y en su alineación con los requerimientos de cadenas de valor de logística y manufactura 2.0. Contenidos mínimos: • Capacidades productivas actuales. • Brechas técnicas y de procesos. • Brechas comerciales y de propuesta de valor. • Estándares de calidad y requisitos sectoriales. • Potencial de diversificación o sofisticación. Sistematización de brechas comunes y específicas por empresa.	Resultado esperable: • Diagnóstico grupal de entrada aplicado al 100% de las empresas atendidas. • Brechas productivas, técnicas y comerciales sistematizadas como producto de entrada. Producto / MV: • Informe o producto de diagnóstico grupal de entrada. • Registro de grupos conformados. • Listas de asistencia. • Fichas, formularios o registros aplicados. • Sistematización de brechas productivas y comerciales.



2.2 Mentoría individual y diseño de planes de diversificación y sofisticación	Apoyar a las empresas en la definición de mejoras, nuevas líneas o líneas mejoradas de productos y servicios, mediante una sesión de mentoría individual por empresa.	Desarrollo de una sesión de mentoría individual por cada empresa atendida para revisar los resultados del diagnóstico grupal de entrada, profundizar brechas específicas, identificar oportunidades de mejora técnica, ajustes de procesos, desarrollo de nuevas ofertas, mejora de estándares de calidad y adecuación a requerimientos sectoriales. Contenidos mínimos: • Revisión de resultados del diagnóstico grupal de entrada. • Una sesión de mentoría individual por empresa. • Definición de oportunidades de diversificación. • Diseño de nuevas o mejoradas líneas de productos y/o servicios. • Recomendaciones de mejora técnica, productiva o comercial. • Identificación de estándares de calidad o procesos a fortalecer. • Hoja de ruta por empresa.	Resultado esperable: • Ejecución de una sesión de mentoría individual por cada empresa atendida. • Elaboración de al menos 30 planes de diversificación y sofisticación. • Definición de al menos 2 nuevas o mejoradas líneas de productos y/o servicios por empresa. Producto / MV: • Planes de diversificación y sofisticación elaborados. • Registro de sesiones de asistencia técnica. • Respaldos de una sesión de mentoría por empresa atendida. • MV: planes individuales aprobados o validados con empresas participantes.
2.3 Reporte de avance de la Etapa 3 para el Segundo Informe de Avance Integrado	Reportar y sistematizar el avance técnico acumulado de la Etapa 3, incluyendo los diagnósticos realizados, mentorías individuales ejecutadas, brechas identificadas y avance de los planes de diversificación y sofisticación, para su incorporación al Segundo Informe de Avance Integrado de la Consultoría Integral.	Elaboración de un segundo informe intermedio que dé cuenta del avance en diagnósticos realizados, sesiones de asistencia técnica ejecutadas, principales brechas detectadas, número de empresas atendidas, avances en planes de diversificación y primeras líneas nuevas o mejoradas identificadas. Contenidos mínimos: • Estado de avance de empresas atendidas. • Diagnóstico grupal de entrada realizado. • Mentorías individuales ejecutadas. • Brechas productivas, técnicas y comerciales identificadas. • Avance de planes de diversificación. • Oportunidades preliminares de sofisticación. • Medidas correctivas aplicadas, cuando corresponda.	Resultado esperable: Avance técnico sustantivo de la Etapa 3 sistematizado y reportado para su incorporación al Segundo Informe de Avance Integrado. Producto / MV: • Reporte de avance de la Etapa 3 para su incorporación al Segundo Informe de Avance Integrado. • Base preliminar de empresas atendidas. • Informe o producto de diagnóstico grupal de entrada. • Registro de mentorías individuales realizadas. • Avance de diagnósticos y planes. • Respaldos de asistencia técnica y medidas correctivas. • Aprobación técnica de la contraparte. • MV: informe aprobado y respaldo de validación.
3.1 Acompañamiento para incorporación de mejoras técnicas, de procesos o estándares	Apoyar la implementación inicial de mejoras asociadas a diversificación y sofisticación de la oferta.	Asistencia técnica orientada a que las empresas incorporen mejoras técnicas, ajustes de procesos, mejoras en estándares de calidad, formalización de atributos de oferta o adecuaciones iniciales que permitan fortalecer su competitividad y preparación para mercados de mayor complejidad. Contenidos mínimos: • Revisión de avances de cada empresa. • Ajustes técnicos o de procesos. • Recomendaciones de estándares de calidad. • Validación de mejoras incorporadas. • Registro de avances por empresa. • Seguimiento de compromisos definidos en mentoría individual.	Resultado esperable: Al menos 80% de las empresas incorporan mejoras técnicas, de procesos o estándares de calidad. Producto / MV: • Registros de asistencia técnica y sesiones realizadas. • Evidencia de mejoras incorporadas. • Reporte de avance por empresa.



3.2 Sesiones grupales de trabajo para innovación y sofisticación de productos y servicios	Complementar la asistencia técnica con contenidos sectoriales que fortalezcan la innovación, diversificación y sofisticación de la oferta.	Desarrollo de dos sesiones grupales de trabajo: una sesión presencial y una sesión online, asociadas a innovación de productos, tendencias sectoriales, estándares de calidad, requerimientos de empresas ancla, logística, manufactura o mejoras aplicables a la oferta productiva local. Contenidos mínimos: • Una sesión grupal presencial. • Una sesión grupal online. • Innovación de productos y servicios. • Tendencias en logística y manufactura. • Requerimientos técnicos y de calidad. • Casos o buenas prácticas sectoriales. • Retroalimentación grupal sobre brechas y oportunidades.	Resultado esperable: • Empresas participantes acceden a información técnica relevante para sofisticar su oferta. • Dos sesiones grupales de trabajo ejecutadas: una presencial y una online. Producto / MV: • Registro de sesión grupal presencial. • Registro de sesión grupal online. • Listas de asistencia. • Presentaciones o materiales utilizados. • Registro fotográfico de la sesión presencial, si corresponde. • Capturas o respaldo de ejecución de la sesión online.
3.3 Sesión de salida, diagnóstico final, actividad de cierre e Informe Final de la Etapa 3	Consolidar resultados, comparar avances, cerrar el proceso técnico y sistematizar aprendizajes del proceso de asistencia sectorial.	Realización de una sesión de salida con diagnóstico final, actividad de cierre y elaboración del Informe Final de la Etapa 3, incorporando resultados del diagnóstico grupal de entrada, mentorías individuales, sesiones grupales, planes de diversificación y sofisticación, líneas nuevas o mejoradas definidas, mejoras incorporadas, nivel de satisfacción de participantes, principales hallazgos y recomendaciones para etapas posteriores del programa. Contenidos mínimos: • Sesión de salida con diagnóstico final. • Comparación de brechas de entrada y salida. • Síntesis de empresas atendidas. • Diagnóstico grupal de entrada. • Mentorías individuales realizadas. • Sesiones grupales ejecutadas. • Planes de diversificación y sofisticación elaborados. • Nuevas o mejoradas líneas de productos y/o servicios. • Mejoras técnicas, de procesos o estándares incorporadas. • Resultados de encuestas de satisfacción. • Recomendaciones para continuidad. • Actividad de cierre.	Resultado esperable: • Sesión de salida con diagnóstico final ejecutada. • Actividad de cierre ejecutada. • Informe final entregado. • Nivel de satisfacción de participantes igual o superior al 80%. Producto / MV: • Informe Final de la Etapa 3 • Informe o producto de diagnóstico final • Programa o pauta de sesión de salida y actividad de cierre. • Lista de asistencia y registro fotográfico, cuando corresponda. • Resultados de encuestas de satisfacción. • Sistematización de brechas de entrada y salida, planes, mejoras y recomendaciones.
Transversal Reuniones semanales de coordinación y seguimiento con contraparte técnica	Asegurar el seguimiento permanente de la consultoría, revisar avances y definir acciones oportunas.	Durante todo el período de ejecución, la consultora deberá sostener una reunión semanal con la contraparte técnica del programa para revisar el estado de avance de las actividades comprometidas, levantar observaciones metodológicas u operativas, validar productos intermedios, ajustar la planificación cuando corresponda y definir acciones necesarias para asegurar el cumplimiento de los objetivos, productos y medios de verificación establecidos. Contenidos mínimos: • Revisión semanal de avances técnicos y operativos. • Validación de productos intermedios. • Definición de acuerdos, responsables y plazos. • Seguimiento de acciones correctivas o ajustes metodológicos.	Resultado esperable: Seguimiento permanente del servicio y coordinación efectiva entre la consultora y la contraparte técnica. Producto / MV: • Minutas o actas de reunión semanal. • Registro de acuerdos, responsables y plazos. • Correos o respaldos de seguimiento.



Transversal Servicio de coffee break para actividades grupales presenciales	Asegurar condiciones adecuadas de participación en talleres, charlas o actividades grupales presenciales.	La consultora deberá considerar servicio de coffee break para la actividad de cierre y para la sesión grupal presencial que se realice en el marco de la consultoría. El servicio deberá ser acorde al número de participantes convocados. Contenidos mínimos: • Coffee break para la sesión grupal presencial y actividad de cierre. • Coordinación logística del servicio. • Provisión de bebestibles fríos y/o calientes, agua, productos dulces y/o salados, servilletas, vasos y elementos básicos de disposición.	Resultado esperable: Actividades grupales ejecutadas con condiciones logísticas adecuadas para la participación. Producto / MV: • Lista de asistencia. • Registro fotográfico.
--	---	--	---



IV. ANEXO TÉCNICO N°4

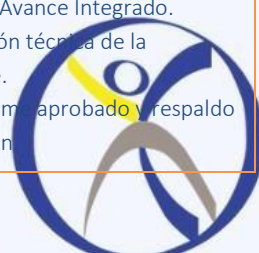
ETAPA 4: PILOTAJE EN TERRENO Y CIERRE COMERCIAL

El presente Anexo Técnico forma parte integrante de los Términos de Referencia de la Consultoría Integral y establece el detalle de las actividades, objetivos, contenidos mínimos, resultados esperados, productos y medios de verificación correspondientes a la Etapa 4: Pilotaje en Terreno y Cierre Comercial.

Las actividades y productos establecidos en el presente anexo deberán ejecutarse en concordancia con las condiciones transversales, mecanismos de coordinación, Carta Gantt e hitos de reporte establecidos para la Consultoría Integral.

Los avances correspondientes a esta etapa deberán reportarse de manera individualizada dentro de los Informes de Avance Integrados, manteniendo la identificación y trazabilidad de sus actividades, productos y medios de verificación. Al término de la ejecución deberá presentarse un Informe Final independiente de la Etapa 4.

Nº / Actividad	Objetivo	Descripción y contenidos mínimos	Resultado esperable / Producto / Medio de verificación
1.1 Ajuste metodológico y presentación ejecutiva del PEPT	Definir el marco técnico del programa de encadenamiento productivo y presentar el enfoque de trabajo de la consultora.	Ajuste y validación de la metodología de encadenamiento productivo, criterios de selección de empresas demandantes y proveedores locales, criterios de factibilidad de pilotos, instrumentos de registro y mecanismos de seguimiento. Contenidos mínimos: - Alcance del Programa de Encadenamiento Productivo Territorial. - Criterios de selección de empresas demandantes y proveedores locales. - Metodología de matching y definición de pilotos. - Protocolo de seguimiento y registro de avances. - Presentación ejecutiva de la consultora a realizar el servicio.	Resultado esperable: Metodología de encadenamiento validada por la contraparte técnica y presentación ejecutiva realizada. Producto / MV: - Documento metodológico ajustado. - cronograma de trabajo. - Presentación ejecutiva de la consultora. - Instrumentos de registro y seguimiento.
1.2 Identificación y selección de empresas demandantes y proveedores locales	Seleccionar actores estratégicos para el desarrollo de pilotos de encadenamiento productivo.	Identificación, contacto y selección de empresas demandantes de mayor tamaño y proveedores locales con potencial de participar en pilotos productivos, considerando requerimientos técnicos, productivos, logísticos, comerciales y disponibilidad de colaboración. Contenidos mínimos: - Catastro de empresas demandantes y proveedores locales. - Levantamiento de requerimientos de empresas demandantes. - Identificación de capacidades de proveedores locales. - Selección de actores para pilotos. - Validación de participantes con contraparte técnica.	Resultado esperable: Al menos 4 empresas demandantes y al menos 4 empresas proveedoras locales seleccionadas y validadas para participar en el diseño e implementación de al menos 4 pilotos de encadenamiento productivo. Producto / MV: - Base de empresas demandantes y proveedores locales seleccionados. - Registro de contactos y reuniones. - MV: nómina validada de participantes.
1.3 Reporte de avance de la Etapa 4 para el Primer Informe de Avance Integrado	Reportar y sistematizar el avance técnico de la Etapa 4, incluyendo la metodología de encadenamiento, identificación y selección de actores, criterios de matching y oportunidades preliminares de pilotaje, para su incorporación al Primer Informe de Avance Integrado de la Consultoría Integral.	Elaboración de un primer informe intermedio que dé cuenta del diseño metodológico, cronograma actualizado, estrategia de selección de actores, empresas contactadas, criterios de matching y definición preliminar de oportunidades de piloto. Contenidos mínimos: - Metodología validada. - Cronograma actualizado. - Empresas demandantes y proveedores identificados. - Criterios de selección y matching. - Oportunidades preliminares de pilotos.	Resultado esperable: Avance técnico inicial de la Etapa 4 sistematizado y reportado para su incorporación al Primer Informe de Avance Integrado. Producto / MV: - Reporte de avance de la Etapa 4 para su incorporación al Primer Informe de Avance Integrado. - Aprobación técnica de la contraparte. - MV: informe aprobado y respaldo de validación



2.1 Diseño técnico de pilotos de encadenamiento productivo	Definir el alcance, condiciones y plan de implementación de los pilotos.	Diseño detallado de los pilotos de encadenamiento productivo, incluyendo requerimientos de empresas demandantes, capacidades de proveedores, condiciones de suministro o prestación de servicios, indicadores de seguimiento, responsabilidades, plazos y criterios de éxito. Contenidos mínimos: • Alcance técnico y comercial de cada piloto. • Requerimientos de empresas demandantes. • Capacidades y brechas de proveedores locales. • Condiciones de colaboración. • Indicadores y criterios de éxito.	Resultado esperable: Al menos 4 pilotos de encadenamiento productivo diseñados y validados. Producto / MV: • Fichas de diseño de pilotos. • Plan de implementación de pilotos. • MV: pilotos validados por contraparte técnica y participantes.
2.2 Implementación y seguimiento de pilotos productivos	Ejecutar pilotos reales que validen capacidades de proveedores locales y requerimientos de empresas demandantes.	Implementación de pilotos orientados a la prueba real de suministro, prestación de servicios o desarrollo conjunto. La consultora deberá coordinar la ejecución, realizar seguimiento, registrar avances, levantar aprendizajes y facilitar ajustes entre las partes. Contenidos mínimos: • Coordinación de pilotos entre empresas participantes. • Seguimiento de avances y cumplimiento de hitos. • Identificación de ajustes técnicos, logísticos o comerciales. • Registro de aprendizajes y dificultades. • Reuniones de seguimiento con las partes.	Resultado esperable: Implementación de al menos 4 pilotos de encadenamiento productivo. Producto / MV: • Informes de implementación de pilotos. • Registros de actividades de articulación y seguimiento. • Actas o minutas de reuniones. • MV: registros de ejecución de pilotos.
2.3 Reporte de avance de la Etapa 4 para el Segundo Informe de Avance Integrado	Reportar y sistematizar el avance técnico acumulado de la Etapa 4, incluyendo el diseño e implementación de pilotos, actores participantes, avances, brechas detectadas, ajustes realizados y condiciones para la formalización de acuerdos comerciales, para su incorporación al Segundo Informe de Avance Integrado de la Consultoría Integral.	Elaboración de un segundo informe intermedio que dé cuenta del diseño e implementación de pilotos, actores participantes, avances, brechas detectadas, ajustes realizados, aprendizajes preliminares y condiciones para avanzar hacia acuerdos comerciales. Contenidos mínimos: • Pilotos diseñados y en implementación. • Empresas participantes. • Avances y resultados preliminares. • Ajustes técnicos, logísticos o comerciales. • Condiciones para formalización de acuerdos.	Resultado esperable: Avance técnico de la Etapa 4 sistematizado y reportado para su incorporación al Segundo Informe de Avance Integrado. Producto / MV: • Reporte de avance de la Etapa 4 para su incorporación al Segundo Informe de Avance Integrado. • Registros de pilotos en ejecución. • Aprobación técnica de la contraparte. • MV: informe aprobado y respaldo de validación.
3.1 Gestión de acuerdos comerciales y cierre de pilotos	Facilitar la concreción de acuerdos comerciales sostenibles entre empresas demandantes y proveedores locales.	Acompañamiento al cierre de pilotos y facilitación de acuerdos comerciales entre las partes, considerando condiciones mínimas de colaboración, continuidad, prestación de servicios, suministro, desarrollo conjunto u otra forma de acuerdo pertinente. Contenidos mínimos: • Revisión de resultados de cada piloto. • Identificación de condiciones de continuidad. • Facilitación de acuerdos comerciales. • Registro de compromisos entre las partes. • Sistematización de acuerdos alcanzados.	Resultado esperable: Generación de al menos 2 acuerdos comerciales formalizados, cartas de intención o actas de compromiso entre empresas demandantes y proveedores locales, Producto / MV: • Copias de acuerdos comerciales, cartas de intención o actas de compromiso suscritas. • Registros de reuniones de cierre. • Respaldos de los compromisos alcanzados entre las partes.



3.2 Informe final, metodología empaquetable y presentación de resultados	Consolidar resultados, aprendizajes y metodología replicable del PEPT.	Elaboración del Informe Final de la Etapa 4, documentación de la metodología de encadenamiento productivo, sistematización de aprendizajes y resultados de los pilotos, recomendaciones para futuras activaciones y presentación de resultados a la contraparte técnica o instancia definida por el programa. Contenidos mínimos: • Resultados de pilotos implementados. • Acuerdos comerciales generados. • Aprendizajes y ajustes metodológicos. • Metodología de encadenamiento productivo empaquetable. • Recomendaciones para réplica futura.	Resultado esperable: Metodología de encadenamiento productivo diseñada, validada y empaquetable; aprendizajes y resultados sistematizados. Producto / MV: • Informe final de la etapa 4. • Documentación de metodología de encadenamiento productivo, diseñada, validada y empaquetable. • Sistematización de aprendizajes y resultados de pilotos. • Presentación final de resultados. • MV: informe final aprobado.
Transversal Reuniones semanales de coordinación y seguimiento con contraparte técnica	Asegurar el seguimiento permanente de la consultoría, revisar avances y definir acciones oportunas.	Durante todo el período de ejecución, la consultora deberá sostener una reunión semanal con la contraparte técnica del programa para revisar el estado de avance de las actividades comprometidas, levantar observaciones metodológicas u operativas, validar productos intermedios, ajustar la planificación cuando corresponda y definir acciones necesarias para asegurar el cumplimiento de los objetivos, productos y medios de verificación establecidos. Contenidos mínimos: • Revisión semanal de avances técnicos y operativos. • Definición de acuerdos, responsables y plazos. • Seguimiento de acciones correctivas o ajustes metodológicos.	Resultado esperable: Seguimiento permanente del servicio y coordinación efectiva entre la consultora y la contraparte técnica. Producto / MV: • Minutas o actas de reunión semanal que contengan registro de acuerdos, responsables y plazos. • Correos o respaldos de seguimiento.

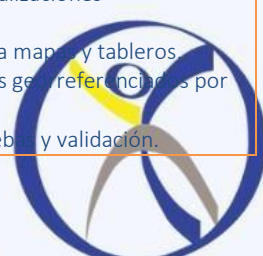


V. ANEXO TÉCNICO N°5
ETAPA 5: SISTEMA INTEGRAL DE INFORMACIÓN PRODUCTIVA

Nombre Actividad	Objetivo	Descripción y Contenidos Mínimos	Resultado Esperable (Metas), Productos y Medios de Verificación
1.1 Catastro de actores y talleres de co-diseño	Levantar los requerimientos críticos de los sectores público, privado y academia para el diseño del Sistema Integral de Información Productiva.	Realizar reuniones y talleres metodológicos con la Municipalidad de Renca, empresas, centros de formación y otros actores relevantes para definir las variables clave de los cuatro módulos de información y los requerimientos analíticos y funcionales del sistema. Como mínimo deberá considerar: • Mapeo de actores clave en Renca. • Definición de variables para los cuatro módulos: encadenamiento productivo, empleabilidad local, productividad e innovación. • Identificación y documentación preliminar de fuentes de información. • Definición de requerimientos analíticos y funcionales. • Identificación de información generada por las demás etapas de la Consultoría Integral que pueda alimentar el sistema.	Resultado esperable / Meta: Requerimientos, variables, fuentes y necesidades analíticas del sistema levantados y validados con actores relevantes. Productos: Reporte técnico de requerimientos. Matriz de variables, indicadores, actores y fuentes de información. Medios de Verificación: • Registros de reuniones y talleres de co-diseño • documentación de fuentes de información. • actas, minutas u otros respaldos de validación de requerimientos.
1.2. Diseño de arquitectura, georreferenciación y sostenibilidad	Definir la estructura técnica del sistema, el modelo de datos y las condiciones para su administración y actualización posterior.	Diseñar la arquitectura tecnológica, base de datos, estructura para la cartografía digital, backoffice de administración y modelo de gobernanza del sistema. Como mínimo deberá considerar: • Arquitectura de software y seguridad. • Modelo de datos. • Parámetros para la georreferenciación de empresas. • Diseño de perfiles y niveles de acceso. • Diseño del backoffice de administración y actualización. • Modelo de gobernanza, administración y actualización. • Fuentes, flujos y mecanismos de actualización de información. • Requerimientos técnicos para la integración con www.rencaconecta.cl.	Resultado esperable / Meta: Estructura técnica y lógica del sistema definida y validada para su desarrollo e implementación. Productos: Arquitectura técnica y modelo de datos documentados. Modelo de gobernanza, administración y actualización. Diseño del backoffice con perfiles y niveles de acceso. Especificaciones para la integración con www.rencaconecta.cl . Medios de Verificación: • Documento de arquitectura técnica y modelo de datos. • documento de gobernanza. • documento de fuentes, flujos y mecanismos de actualización. • especificaciones de integración; respaldos de validación técnica.
1.3. Reporte de avance de la Etapa 5 para el Primer Informe de Avance Integrado	Reportar y sistematizar el avance técnico inicial de la Etapa 5 para su incorporación al Primer Informe de Avance Integrado de la Consultoría Integral.	Elaborar un reporte que dé cuenta del avance del catastro de actores, talleres de co-diseño, requerimientos funcionales, variables, fuentes de información, arquitectura técnica, modelo de datos, georreferenciación, gobernanza y planificación del desarrollo del sistema. Como mínimo deberá considerar: • Requerimientos levantados. • Variables e indicadores definidos. • Fuentes identificadas. • Arquitectura técnica y modelo de datos. • Modelo de gobernanza. • Cronograma de desarrollo actualizado. • Productos y medios de verificación generados durante el período.	Resultado esperable / Meta: Avance técnico inicial de la Etapa 5 sistematizado y reportado para su incorporación al Primer Informe de Avance Integrado. Producto: Reporte de avance de la Etapa 5. Medios de Verificación: • Reporte técnico de requerimientos. • documentos técnicos desarrollados durante el período. • Matriz de variables y fuentes. • Respaldos de talleres y validaciones; cronograma actualizado.



2.1 Desarrollo de la plataforma y sus 4 módulos	Construir e implementar el soporte tecnológico del Sistema Integral de Información Productiva.	Programar y desarrollar el sistema, incorporando las funcionalidades necesarias para la administración, consulta, actualización y visualización de información. Como mínimo deberá considerar: • Programación de la plataforma base. • Desarrollo de los 4 módulos de información: encadenamiento productivo, empleabilidad local, productividad e innovación. • Módulo de registro de usuarios. • Implementación de perfiles y niveles de acceso. • Desarrollo del backoffice de administración y actualización. • Integración técnica con www.rencaconecta.cl. • Herramientas de consulta y visualización de información.	Resultado esperable / Meta: Plataforma informática desarrollada, funcional e implementada para pruebas, carga y validación de información, con al menos 4 módulos de información implementados: encadenamiento productivo, empleabilidad local, productividad e innovación. Productos: • Versión funcional del Sistema Integral de Información Productiva. • 4 módulos de información implementados. • Backoffice de administración y actualización. • Integración del sistema con www.rencaconecta.cl. Medios de Verificación: • Acceso operativo al sistema. • Acceso y credenciales administrativas del backoffice. • Evidencia de funcionamiento de los 4 módulos. • Respaldo de integración con www.rencaconecta.cl.
2.2 Campaña de enrolamiento y poblamiento de datos	Capturar, registrar y sistematizar información de empresas de los sectores de manufactura y logística.	Implementar una estrategia de vinculación con empresas para levantar la información base, registrar perfiles productivos y poblar el sistema. Podrá incorporar también información generada por las demás etapas de la Consultoría Integral y otras fuentes pertinentes. Como mínimo deberá considerar: • Campaña de enrolamiento empresarial. • Carga de perfiles productivos. • Registro y sistematización de empresas. • Control de calidad de la información recopilada. • Validación y depuración de datos. • Identificación y trazabilidad de las fuentes utilizadas.	Resultado esperable / Meta: Al menos 60 empresas de los sectores de manufactura y logística registradas y sistematizadas en el sistema. Productos: Registro y sistematización de al menos 60 empresas. Base de datos poblada y disponible para consulta y análisis. Medios de Verificación: • Base de empresas incorporadas. • registros de empresas en el módulo administrador. • Respaldos de carga, validación y sistematización de información.
2.3 Reporte de avance de la Etapa 5 para el Segundo Informe de Avance Integrado	Reportar y sistematizar el avance técnico acumulado de la Etapa 5 para su incorporación al Segundo Informe de Avance Integrado de la Consultoría Integral.	Elaborar un reporte que dé cuenta del estado de desarrollo de la plataforma, implementación de los módulos, poblamiento de información, empresas registradas, backoffice, integración web y avance de las funcionalidades de visualización y georreferenciación. Como mínimo deberá considerar: • Estado de desarrollo de los 4 módulos. • Estado del backoffice. • Empresas incorporadas. • Fuentes integradas. • Avance de integración con rencaconecta.cl. • Avance de mapas y dashboards. • Pruebas realizadas, observaciones y ajustes pendientes.	Resultado esperable / Meta: Avance técnico sustantivo de la Etapa 5 sistematizado y reportado para su incorporación al Segundo Informe de Avance Integrado. Producto: Reporte de avance de la Etapa 5. Medios de Verificación: • Acceso a versión funcional del sistema. • Evidencia de módulos desarrollados. • Base preliminar de empresas. • Registros de pruebas. • Respaldos de integración y demás productos desarrollados durante el período.
3.1 Configuración de tableros y mapas temáticos	Transformar los datos en información visual, analítica y geográfica útil para la toma de decisiones.	Configurar dashboards para la visualización de indicadores y desarrollar cartografía digital para el análisis territorial. Como mínimo deberá considerar: • Diseño UX/UI para visualización. • Configuración de indicadores analíticos. • Dashboards y visualizaciones de indicadores de proceso y resultados. • Desarrollo de 2 mapas temáticos georreferenciados por sector. • Configuración de filtros, consultas y visualizaciones.	Resultado esperable / Meta: Información productiva analizada, visualizada y territorializada de manera comprensible y útil para la toma de decisiones, incluyendo 2 mapas temáticos georreferenciados por sector. Productos: Dashboards y visualizaciones de indicadores de proceso y resultados. 2 mapas temáticos georreferenciados por sector. Medios de Verificación: • Dashboards y visualizaciones implementadas. • Acceso operativo a mapas y tableros. • 2 mapas temáticos georreferenciados por sector. • Respaldos de pruebas y validación.



3.2 Habilitación de usuarios y evaluación de satisfacción	Promover el uso del sistema y medir su utilización y utilidad para la toma de decisiones.	Registrar y habilitar a los usuarios del ecosistema, capacitarlos en el uso estratégico de la información, monitorear el tráfico y consultas del sistema y evaluar la satisfacción y utilidad de la herramienta. Como mínimo deberá considerar: • Registro y habilitación de usuarios. • Entrega de credenciales. • Talleres prácticos y/o instancias de capacitación. • Monitoreo de tráfico, consultas y visualizaciones. • Aplicación de encuesta de satisfacción y utilidad.	Resultados esperables / Metas: • Al menos 60 usuarios registrados con acceso al sistema. • Promedio de al menos 60 consultas o visualizaciones mensuales durante el período de medición definido por la contraparte técnica, una vez habilitada la versión operativa del sistema. • Al menos 85% de los usuarios declara que la información es útil para la toma de decisiones. Productos: Registro de usuarios; reporte de adopción y uso; encuesta de satisfacción y utilidad. Medios de Verificación: • Registro de usuarios inscritos. • Reportes de consultas y visualizaciones. • Analytics o registros equivalentes. • Resultados de encuestas de satisfacción y utilidad. • Registros de las instancias de capacitación.
3.3 Puesta en operación, transferencia técnica e Informe Final de la Etapa 5	Consolidar el funcionamiento del sistema, formalizar su entrega y asegurar capacidades para su administración y actualización posterior.	Realizar la puesta en operación y entrega definitiva del Sistema Integral de Información Productiva, incluyendo documentación, accesos, manuales, gobernanza y transferencia de capacidades al equipo administrador definido por la contraparte técnica. Como mínimo deberá considerar: • Sistema Integral operativo. • Validación de los 4 módulos. • Integración definitiva con www.rencaconecta.cl. • Entrega de accesos y credenciales administrativas. • Manual técnico. • Manual de administración y uso. • Documentación de arquitectura y modelo de datos. • Modelo de gobernanza, administración y actualización. • Documento de fuentes, flujos y mecanismos de actualización. • Capacitación y transferencia de capacidades. • Consolidación de resultados, indicadores de uso y satisfacción.	Resultado esperable / Meta: 1 sistema Integral de Información Productiva operativo y entregado, con sus módulos, funcionalidades de administración, información, visualizaciones y capacidades de actualización habilitadas. Productos: • Sistema Integral de Información Productiva operativo y entregado; manuales técnicos, de uso y administración; documentación técnica. • Capacitación y transferencia de capacidades al equipo administrador. • Informe Final de la Etapa 5. Medios de Verificación: • Acceso operativo al sistema. • Acceso y credenciales administrativas del backoffice. • Documentación de arquitectura técnica y modelo de datos. • Manual técnico y manual de administración y uso. • Integración con www.rencaconecta.cl. • Documento de fuentes, flujos y mecanismos de actualización. • Registros de capacitación y transferencia. • Reportes finales de uso y satisfacción. • Informe Final de la Etapa 5 aprobado por la contraparte técnica.
Transversal Reuniones semanales de coordinación y seguimiento con contraparte técnica	Asegurar el seguimiento técnico permanente de la Etapa 5 y su articulación con las demás etapas de la Consultoría Integral.	Durante todo el período de ejecución, la entidad adjudicada deberá participar en reuniones semanales de coordinación técnica, abordando avances del desarrollo, fuentes y calidad de datos, poblamiento, integración con las demás etapas, cumplimiento de indicadores, observaciones y ajustes. Como mínimo deberá considerar: • Revisión semanal de avances. • Validación de productos intermedios. • Coordinación de información proveniente de las Etapas 1 a 4. • Seguimiento de observaciones. • Definición de acuerdos, responsables y plazos.	Resultado esperable / Meta: Seguimiento técnico permanente y articulación efectiva de la Etapa 5 con la Consultoría Integral. Productos: Registros de seguimiento y acuerdos. Medios de Verificación: • Minutas o actas de reuniones semanales, con temas tratados, acuerdos, responsables y plazos; correos y/o respaldos de seguimiento.

