

Términos de Referencia

CONSULTORÍA PARA EL DIAGNÓSTICO Y CO DISEÑO DE LA HOJA DE RUTA PROGRAMA TRANSFORMA DE LA REGIÓN METROPOLITANA “SANTIAGO, CAPITAL MUNDIAL DE TURISMO DE MONTAÑA”, CÓDIGO PEDR – 123146

1. ANTECEDENTES GENERALES

La Gerencia de Redes y Competitividad es la unidad a cargo de mejorar la productividad de las empresas y la competitividad del ecosistema productivo de los territorios, potenciando la calidad de su gestión y la adopción de tecnologías, fortaleciendo el capital humano, fomentando la generación de redes y favoreciendo la inversión.

Para cumplir con esta finalidad, Corfo desarrolla sus funciones en conexión con las regiones y sus empresas, impulsando el trabajo coordinado entre los actores políticos y los tejidos productivos, implementando instrumentos que faciliten la participación de las empresas a través de incentivos que los lleven a asumir, de forma exitosa, los desafíos que el crecimiento y desarrollo demandan en forma colaborativa.

Además, Corfo ha definido como uno de sus ejes transversales impulsar el desarrollo sostenible, promoviendo proyectos que incorporen criterios y acciones de desarrollo sustentable, para, además de tener impactos en la economía, contribuyan en forma positiva a la sociedad y al medio ambiente.

Los proyectos Transforma, iniciativa coordinada por Corfo, son concebidos como una instancia de articulación y acción público-privada para el mejoramiento competitivo de sectores y territorios específicos. Respecto a su alcance territorial, los proyectos podrán ser nacionales, meso-regionales y regionales.

El objetivo general del Programa y de los Proyectos "TRANSFORMA", es contribuir en la mejora de la competitividad de las empresas de un sector y/o plataforma habilitante, en ámbitos donde existe alto potencial de generación de valor o crecimiento, a través de la resolución de brechas de competitividad y/o fallas de coordinación entre agentes públicos y/o privados, generando con ello un mejor entorno para el aumento de la productividad, la innovación y el emprendimiento.

Los objetivos específicos de este instrumento son:

- Generar y consensuar una visión de largo plazo diferenciadora para alcanzar ventajas competitivas relevante a nivel global.
- Promover la generación y fortalecimiento de gobernanzas y capital social que mejore el entorno para la coordinación y colaboración público-privada y público pública.
- Diseñar y/o actualizar en forma periódica y, en conjunto con actores claves, una hoja de ruta que permita avanzar en el cierre de brechas y aprovechamiento de oportunidades.
- Movilizar esfuerzos y recursos públicos y privados para la implementación de las actividades de la hoja de ruta.

- Generar redes de colaboración entre los actores públicos y/o privados para promover la competitividad del sector y/o territorio en torno a remoción de las brechas detectadas en los procesos de elaboración de las hojas de ruta.
- Diseñar un modelo y una estrategia que permita la continuidad una vez finalizada las etapas del presente instrumento.

Los Proyectos podrán ejecutarse en dos etapas: (i) Etapa de Diseño de la Hoja de Ruta;

y (ii) Etapa de Implementación.

Se podrá aprobar el inicio de un Proyecto Transforma en cualquiera de sus etapas, siempre y cuando cuente con los productos requeridos en su etapa previa.

En este contexto, el día 3 de Diciembre de 2019, el Comité de Asignación de fondos – CAF, en sesión extraordinaria N°1, aprobó en el marco del instrumento “Transforma” categoría “Transforma Regional” el proyecto denominado Santiago, Capital Mundial del turismo de Montaña” Código 19PEDR-123146, diseño de Hoja de Ruta, lo cual implica el desarrollo de la etapa de Diagnóstico y Hoja de Ruta.

La etapa de Diagnóstico y Hoja de Ruta consiste en un conjunto de actividades realizadas por el Comité Ejecutivo y el Gerente del proyecto, con la asesoría de un Consultor Experto, para identificar y dimensionar económicamente el desafío y/o la oportunidad de generar valor, las fallas de mercado de coordinación u obstáculos de carácter transversal que impactan a las empresas del sector y/o plataforma habilitante abordado por el Proyecto, caracterizando cada una de las Brechas Competitivas que lo afectan en ámbitos tales como: capital humano acceso a mercados y financiamiento, tecnologías genéricas, infraestructura específica, información pública, regulaciones y estándares, entre otros.

A partir de las brechas, en conjunto con los actores relevantes del sector y/o plataforma habilitante, se definirá la Hoja de Ruta que entrega la programación priorizada del conjunto de iniciativas que contribuyen al cierre de brechas a corto, mediano y largo plazo, y al aprovechamiento de las oportunidades que presente el sector y/o plataforma habilitante, definiendo para cada una de ellas la línea base e indicadores que permitirán posteriormente medir el impacto del Proyecto.

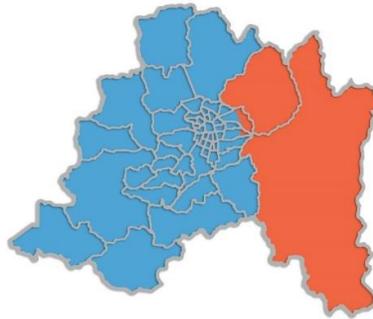
En base al trabajo descrito en los párrafos precedentes, el Comité Ejecutivo y el Gerente, con la Asesoría del Consultor Experto, deberán elaborar el Plan de Implementación, el que será presentado para la primera Etapa de Implementación.

2. CONTEXTO

El programa tiene como propósito impulsar el desarrollo del territorio de montaña de Santiago como un destino turístico internacional, de calidad, competitivo y diversificado mediante la puesta en valor del territorio y el desarrollo de una oferta turística variada, accesible y de calidad que funcione durante todo el año para capturar la creciente demanda local, nacional y extranjera del turismo de montaña y todas las actividades asociadas a éste.

Es importante mencionar que el tamaño del mercado de viajes de aventura a nivel mundial ha tenido un crecimiento exponencial y sostenido los últimos años. Así mismo, Chile no ha estado exento de esta realidad. Prueba de ello es que la zona de Montaña de la región Metropolitana recibió un total de 1.872.930 turistas el año 2018, recibiendo más turistas que otros destinos del país consolidados a nivel internacional, como Torres del Paine (289.745 turistas el año 2018).

La iniciativa busca intervenir la zona precordillerana y de montaña de la Región Metropolitana, concentrándose en las comunas de Lo Barnechea, San José de Maipo, parte de las comunas de Las Condes, Peñalolén, La Reina y La Florida, como se puede observar en la siguiente imagen:



Fuente: Elaboración Propia

Para el año 2018, la Municipalidad de Lo Barnechea, indica que los centros de montaña recibieron 1.000.000 de visitantes aproximadamente. Por otro lado, la comuna de San José de Maipo recibe sobre 1.500 turistas diarios, lo que se traduce en más de 547.000 personas en todo el año. Además de lo anterior, Parques Cordillera, el año 2018, recibió 325.930 visitantes, lo que denota un aumento de 378% desde el año 2011.

Sin embargo, y a pesar de recibir una gran cantidad de turistas, esta zona posee un bajo número de servicios turísticos de alto estándar, lo que significa una brecha importante respecto a la calidad y sustentabilidad de estos servicios, aspectos muy necesarios para avanzar hacia un destino turístico de calidad con una imagen a nivel internacional.

La oferta turística del sector a intervenir mediante esta iniciativa incluye cinco centros de esquí y de montaña (El Colorado, La Parva, Farellones, Valle Nevado y Lagunillas), siete parques naturales (Santuario Fundo Yerba Loca, Parque Río Olivares, Parque Puente Ñilhue, Parque San Carlos de Apoquindo, Parque Natural Aguas de Ramón, Parque Cantalao Precordillera y Parque Natural Quebrada de Macul) y un Monumento Natural (El Morado). Además, están los puntos de inicio para más de 10 cerros, destacando el cerro El Plomo, que con sus 5.424 msnm su imponente se hace manifiesta a varias comunas de Santiago.

En todos los parques y el monumento, es posible encontrar senderos autoguiados para practicar senderismo y trekking, además de algunas rutas en bicicleta, y variadas actividades con dificultades alta media y baja para realizar en la pre cordillera y también en la Alta Montaña.

Además de lo anterior, según información emanada de Sernatur, existen 4 observatorios astronómicos turísticos en el territorio, los que, gracias a la oscuridad que proveen los cordones montañosos, ofrecen excelentes condiciones para la observación de los astros.

El territorio cuenta además con decenas de restaurantes y hoteles, escuelas de esquí y mountainbike, guías de turismo, establecimientos educacionales, actividades de alta montaña, y servicios públicos ubicados en la zona.

Sumado a lo anterior, podemos indicar que más del 90% de las empresas turísticas son pymes, y a su vez el turismo ha sido una de las industrias que más se ha visto afectada en la actual crisis social, por lo que llevar a cabo este programa nos permitiría mejorar el encadenamiento del sector, aumentando la competitividad y abriendo nuevos mercados para las PYMEs y emprendedores del sector, y para las actividades complementarias asociadas a los nichos.

3. OBJETIVOS DE LA CONSULTORÍA

Objetivo General

- Co-Diseñar de forma consensuada, en conjunto con la gobernanza del proyecto, una Hoja de Ruta competitiva para el Programa Transforma Regional “Santiago, Capital Mundial del turismo de Montaña”, que sirva de eje estructurante para la futura fase de implementación del programa, a través del diagnóstico, identificación, mapeo y caracterización de brechas, déficits, necesidades y oportunidades del territorio, la comunidad local y los actores relevantes que la componen. Todo esto en concordancia con la visión compartida desarrollada para el programa.

El objetivo general, se basa principalmente en las características del territorio antes descrito y además en que:

1. Actualmente existe un escenario favorable para el desarrollo de este programa tanto a nivel nacional como internacional, con el crecimiento del interés por el turismo de naturaleza y/o aventura, como también a nivel nacional y en particular en la zona de Montaña de la región Metropolitana que tiene relación con esfuerzos previos de coordinación en las comunas que conforman el programa, una institucionalidad que fomenta este tipo de actividades, con el reconocimiento a nivel internacional de Chile como mejor destino Aventura, entre otros aspectos.
2. Existen fallas de coordinación entre los actores relevantes de la zona de Montaña de la región, principalmente entre las comunas que forman parte de este programa, pero su vez entre diferentes actores públicos, privados y de la academia que han impedido el desarrollo de un territorio con alto potencial de crecimiento.
3. Se identifica un alto potencial de mercado, con el reconocimiento de tendencias principalmente tecnológicas en el sector; con la identificación de casos exitosos a nivel internacional de turismo de montaña donde han alcanzado un desarrollo económico de todo un territorio enfocado al turismo; y dada la tendencia internacional de crecimiento en este tipo de turismo, y a su vez con el crecimiento a nivel regional de los últimos años, se proyecta un crecimiento anual del 10% en este territorio.

4. El territorio cuenta con gran cantidad y variedad de empresas y emprendimientos, que, si bien no poseen altos estándares de calidad, podrían potencialmente albergar una demanda en diferentes estaciones del año; además posee una masa crítica de actores con capacidades para desarrollar una oferta significativa; así mismo el territorio posee ventajas comparativas importantes en términos naturaleza y ubicación geográfica cerca de la capital del país.
5. El programa tiene potencial de contribuir al desarrollo sustentable del país y especialmente de la región a través de aspectos sociales, ambientales, económicos.

De lo anteriormente descrito, es necesario subrayar la importancia de la co- construcción y co- diseño participativo del diagnóstico y la hoja de ruta por todos los actores comprendidos en el territorio, considerándose esto como un aspecto crítico de la ejecución de la presente consultoría.

Objetivos Específicos

1. Caracterizar al territorio y su desempeño competitivo asociado a la actividad del turismo de aventura¹ y naturaleza, asociado a la montaña², mediante un levantamiento de información primaria y secundaria de diferentes aspectos relacionados, lo que debe incluir entrevistas con actores relevantes del territorio o que influyan sobre él descrito en el contexto del presente documento, abarcando cada una de las comunas que se encuentran insertas.
2. Identificar a los actores relevantes de aquellas iniciativas que se encuentren en ejecución dentro del área de intervención o que influyan sobre él, caracterizando los diferentes proyectos, programas o iniciativas que se estén desarrollando ya sean públicas, privadas, de desarrollo, de comunidades, instituciones académicas, entre otras, que estén asociadas a su desarrollo turístico, coordinando encuentros con estos actores para el levantamiento de brechas y necesidades del territorio y priorizando dichas iniciativas, evaluando cuáles de ellas pueden ser parte de la hoja de ruta y declararlas como frutos tempranos del programa.
3. Identificar necesidades, brechas competitivas, económicas, psicosociales, de infraestructura, entre otras, déficit productivos y oportunidades de desarrollo del

¹ La OMT define el Turismo Aventura como un tipo de turismo que normalmente tiene lugar en destinos con características geográficas y paisajes específicos y tiende a asociarse con una actividad física, el intercambio cultural, la interacción y la cercanía con la naturaleza. Esta experiencia puede implicar algún tipo de riesgo real o percibido y puede requerir un esfuerzo físico y/o mental significativo.

² La OMT define el turismo de Montañas como un tipo de actividad turística que tiene lugar en un espacio geográfico definido y delimitado como son las colinas o montañas, con características y atributos inherentes a un determinado paisaje, una topografía, un clima, una biodiversidad (flora y fauna) y una comunidad local. Engloba un amplio espectro de actividades de ocio y deporte al aire libre.

territorio³, ya sea dentro o fuera de él y de los actores presentes en él, en concordancia con el objetivo del programa y la visión compartida del territorio.

4. Analizar técnicamente los resultados de los levantamientos realizados, utilizando metodologías relacionadas a la planificación estratégica y aplicar metodologías participativas para la definición de lineamientos estratégicos, actividades y acciones a necesarias a desarrollar para el futuro del territorio, siempre alineado con la visión territorial compartida.
5. Cuantificar la línea base del programa y disponer de indicadores relevantes para monitorear el avance de la hoja de ruta en forma sistematizada durante la fase de implementación, conforme al sistema de Monitoreo y Evaluación de la Dirección de Redes y Colaboración de CORFO.
6. Co diseñar, elaborar y proponer una versión preliminar de la Hoja de Ruta, que contenga el detalle de potenciales iniciativas, proyectos, actividades, acciones e indicadores de monitoreo, en conjunto con la gobernanza del programa de acuerdo con los levantamientos realizados y alineado a las demás acciones realizadas, la visión compartida del territorio y los lineamientos de la Dirección de Redes y Colaboración de Corfo.
7. Validar la Hoja de Ruta propuesta, mediante instancias de retroalimentación, en conjunto con la gobernanza del programa y de acuerdo con los levantamientos realizados y alineado a las demás acciones realizadas, la visión compartida del territorio y los lineamientos de la Dirección de Redes y Colaboración de Corfo.

Cabe mencionar que para la ejecución del objetivo específico número 2 y parte del objetivo específico número 1, el programa contará con un Director de Innovación y negocios que apoyará las labores de la consultora que se adjudique la ejecución de la presente licitación. El Director de innovación y negocios desarrollará todas las actividades relacionadas con el trabajo empresarial y en específico las tareas que se especifican en el siguiente apartado que profundiza en los aspectos metodológicos de la consultoría.

4. ASPECTOS METODÓLOGICOS DE LA CONSULTORÍA

La consultoría consiste en elaborar una Hoja de Ruta consensuada entre los distintos actores del territorio, tomando en consideración las diferentes aristas que puedan estar presentes en el territorio de influencia del programa, como iniciativas actuales y potenciales, recursos y atractivos turísticos, empresas y emprendimientos y políticas públicas, entre otras.

Este documento se desarrollará mediante la ejecución de dos etapas secuenciales y complementarias, que en su conjunto no podrán superar los 5 meses de ejecución:

³ El territorio de intervención está dado por las comunas de Lo Barnechea, San José de Maipo y parte de las comunas de Las Condes, Peñalolén, La Reina y La Florida, que componen el contrafuerte cordillerano de la Región, mientras que el territorio de influencia está dado por las comunas que participan dentro de la cadena de valor del turismo que se desarrolla en la montaña y estarían asociadas a las comunas de Santiago, Providencia, Vitacura y Las Condes principalmente.

La **primera etapa** consiste en elaborar un diagnóstico sectorial y territorial para identificar necesidades, brechas, déficit y oportunidades en el territorio, que considere el levantamiento de información primaria y secundaria de:

- a. Caracterización productiva del territorio y su desempeño competitivo, asociado a la actividad del turismo de montaña, aventura y naturaleza, en términos de las empresas y emprendimientos existentes en el territorio, los atractivos actuales y potenciales y las actividades económicas complementarias a la actividad turística y la sistematización comparativa con a lo menos un destino internacional posicionado en los ámbitos de turismo de montaña, naturaleza y aventura, con el propósito de disponer de una caracterización y análisis socioeconómico y productivo de la industria turística en el territorio definido. Para ello se deberá considerar la identificación de:
 - i. Las principales actividades turísticas y tipos de turismo que se desarrollan en el territorio, así como los principales mercados relacionados a cada una de ellas. Su importancia económica y productiva a nivel regional y nacional y una comparativa con destinos similares a nivel nacional e internacional.
 - ii. Empresas y emprendimientos formales e informales del ecosistema turístico (planta e infraestructura turística) del territorio, tanto de quienes tienen patente, como de quienes ofrecen sus productos y servicios en el territorio, sin que necesariamente tengan patente allí turísticos, identificando tanto aquellos registrados en Sernatur y caracterizando su nivel de desarrollo, especialización y sofisticación que presentan, así como su estructura empresarial y organizacional. Uno de los factores imprescindibles y necesarios de levantar en este apartado, corresponde a la oferta de productos y servicios informales que existe en el territorio, asociado principalmente a servicios de alojamiento, alimentación y transporte turístico. Además del estado de la digitalización de las empresas turísticas identificadas. (*)
 - iii. La estructura empresarial, considerando la identificación de las empresas líderes, las empresas proveedoras y otras unidades productivas que participan en las principales cadenas de valor del sector, ya sea que tengan patente en el territorio o desarrollen actividades en éste. (*)
 - iv. Recursos y atractivos turísticos, clasificados según recomendaciones metodológicas de CICATUR OEA, Sernatur y otros relacionados, identificando su equipamiento e infraestructura habilitante.
 - v. Actividades económicas y servicios complementarios al turismo que facilitan y promueven el desarrollo del turismo en el territorio. (*)
 - vi. La fuerza de trabajo presente en las empresas identificadas en cuanto a sus competencias y niveles de especialización, evaluando las necesidades de capacitación y perfeccionamiento del capital humano.
 - vii. Las ventajas comparativas a nivel nacional e internacional que presenta el territorio, con relación a la productividad y competitividad de la actividad turística actual y potencial del territorio, considerando en esto a los principales mercados actuales y potenciales.

- viii. Tendencias de mercado actuales con relación al turismo de montaña, aventura y naturaleza existentes en el mundo.
- ix. El potencial de crecimiento económico y las proyecciones del territorio.

(*)Las actividades ii, iii y v, serán ejecutadas por el Director de innovación y negocios, apoyando las labores de la consultora que se adjudique la ejecución de la presente licitación.

Cabe mencionar que se requiere la socialización de cada uno de los instrumentos de levantamiento de información con el Gerente del programa.

- b. Mapeo de actores e iniciativas relevantes presentes en el territorio o su área de influencia, para conocer el entramado social y organizativo de la comunidad, comprendiendo sus principales lineamientos de trabajo y su relación con la actividad turística del territorio. El levantamiento debe contener la caracterización de:
 - i. Las comunidades locales como juntas de vecinos, otras asociaciones sociales o comunitarias y también a otros actores clave que incidan directa o indirectamente en el desarrollo turístico del territorio.
 - ii. Asociaciones gremiales y empresariales relacionadas con la actividad turística que existan en el territorio, identificando sus objetivos, directiva, socios, iniciativas, entre otros. (*)
 - iii. Las capacidades técnicas y tecnológicas existentes (universidades, centros y entidades tecnológicas, centros de desarrollo empresarial, incubadoras, centros y escuelas de oficios, etc.) y su relación con el territorio. (*)
 - iv. Iniciativas y proyectos presentes en el territorio relacionadas con el desarrollo turístico, identificando nombre de la iniciativa, objetivo, actores involucrados, fuentes de financiamiento utilizadas, entre otros. (*)
 - v. Proyectos que puedan estar en ejecución en el territorio o en su área de influencia y que pudieran considerarse parte de la hoja de ruta y ser frutos tempranos del programa. (*)
 - vi. Políticas públicas, leyes, ordenanzas y afines que incidan en el desarrollo turístico del territorio definido, considerando un resumen de cada uno de ellos.
 - vii. Análisis de alcance relacional con sectores transversales, ciencias, TICs, tecnologías verdes/azul/BIO, industria agroalimentaria, construcción, energía, agua, gestión de residuos, salud, entre otras como: gastronomía, hotelería, promoción, educación u otros, lo que pudiese presentarse en un esquema o similar que facilite la comprensión. (*)
 - viii. Programas estratégicos regionales, mesoregionales y nacionales de turismo y definición de mecanismos de relacionamiento y/o sinergias con el programa nacional Transforma Turismo y/o con otros programas estratégicos regionales, mesoregionales y nacionales de turismo en el país, estableciendo posibilidades de ejecución de proyectos en conjunto y/o fertilización cruzada con otros sectores económicos o

plataformas habilitantes, lo que pudiese presentarse en un esquema o similar que facilite la comprensión. .

- ix. Identificación de otros actores que pueden no pertenecer al territorio, pero que tienen influencia sobre él. (*)

(*) Las actividades ii, iii, iv, v, vii, y ix, serán ejecutadas por el Director de innovación y negocios en su labor de apoyo a la consultora que se adjudique la ejecución de la presente licitación, pero apoyará la ejecución de todas las actividades de este objetivo.

- c. Levantamiento de necesidades, déficit, brechas competitivas y oportunidades de desarrollo del territorio. Para ello será preciso realizar las siguientes acciones:
 - i. Sostener reuniones con los principales actores identificados en las actividades previas realizadas para el levantamiento de necesidades, utilizando metodologías dirigidas como focus group, world café u otros similares.
 - ii. Analizar la información previamente recabada para identificar déficit del territorio y brechas competitivas principalmente asociadas a la comparación con destinos similares a nivel nacional e internacional y contrastarla con actores claves del territorio.
 - iii. Desarrollar metodologías de planificación estratégica para identificar oportunidades, limitantes, riesgos y desafíos de desarrollo del territorio, tanto dentro como fuera del territorio. Se sugiere aplicación de análisis FODA, matriz de análisis estratégico, Lean Canvas, Análisis PESTA, entre otros aplicados a las diferentes unidades territoriales que componen el territorio descrito, como también a la totalidad del territorio, objeto del programa.
 - iv. Identificar los factores clave del éxito del desarrollo turístico del territorio, ya sean económicos, naturales, culturales, humanos, de infraestructura, de procesos productivos, tecnología, etc., que estén presentes en el territorio, o que sean externos a él, todo esto atendiendo a las tendencias de mercado identificadas y las ventajas comparativas definidas previamente en el estudio.

Este levantamiento deberá incluir un mapa conceptual de los actores estratégicos y la georreferenciación de empresas, emprendimientos, recursos y atractivos turísticos del territorio y también de los sectores o empresas que influyan en él, en formato Google Earth, o Google maps. Esto debe ser construido en conjunto con el Director de Innovación y negocios, considerando la información que este levantará en las actividades identificadas de los objetivos específicos 1 y 2 y también considerando la supervisión del Gerente del programa.

Con estos insumos, se deberá establecer un Diagnóstico con las principales conclusiones, el cual deberá ser socializado y validado por la gobernanza del programa, incluido el gerente. Una vez aprobado sin observaciones, se procederá a la segunda etapa.

La **segunda etapa** consiste en el análisis de los resultados obtenidos en la etapa previa para el co diseño, elaboración, formulación y validación de la Hoja de Ruta competitiva del programa

considerando las conclusiones del levantamiento elaborado previamente. Para ello se deberá tomar en consideración:

- a. Analizar técnicamente los resultados de los levantamientos realizados, utilizando metodologías relacionadas a la planificación estratégica y aplicar metodologías participativas para la definición de lineamientos estratégicos, actividades y acciones a desarrollar en el futuro en el territorio, en concordancia con la visión territorial compartida. Para lo cual se debe desarrollar las siguientes acciones:
 - i. Proponer y consensuar los lineamientos estratégicos, actividades y acciones de la futura Hoja de Ruta del territorio, en concordancia con el Diagnóstico y la visión compartida del territorio, mediante metodologías participativas que permitan consensuar todos los aspectos relativos a la planificación del territorio con relación al Programa.
 - ii. Proponer y consensuar indicadores de efectividad para cada una de las acciones propuestas.
- b. Cuantificar la línea base del programa y disponer de indicadores relevantes para monitorear el avance de la hoja de ruta en forma sistematizada durante la fase de implementación, conforme al sistema de Monitoreo y Evaluación de la Dirección de Redes y Colaboración de CORFO, para ello, será preciso sistematizar toda la información obtenida previamente y traspasarla a la ficha de registro y monitoreo y de gobernanza y redes (anexo N°7). Para ello se deberá:
 - i. Establecer los indicadores estratégicos de la iniciativa
 - ii. Proyectar la hoja de ruta
 - iii. Definir el Plan de acción
 - iv. Determinar los medios de Verificación
 - v. Establecer la Bitácora de coordinación de redes
 - vi. Definir el presupuesto basal del programa
- c. Co diseñar, elaborar, proponer una versión preliminar de la Hoja de Ruta, de acuerdo con los levantamientos realizados y en coherencia con las demás acciones realizadas y la visión compartida del territorio. Esta propuesta preliminar debe contener a lo menos los siguientes aspectos:
 - i. Lineamientos, actividades y acciones para a lo menos los próximos 10 años
 - ii. Metodologías sugeridas para la ejecución de actividades
 - iii. Actores involucrados en las actividades
 - iv. Matriz de indicadores y metas de corto, mediano y largo plazo, en función del sistema de monitoreo y evaluación de la Dirección de Redes y Colaboración.
 - v. Presupuesto de actividades

- d. Validar la hoja de ruta, mediante diferentes instancias de retroalimentación, con la gobernanza del programa considerando actividades con metodologías dinámicas. Luego de validada la hoja de ruta, se debe generar el documento, que debe contener a lo menos:
- i. Resumen ejecutivo
 - ii. Lineamientos, actividades y acciones para a lo menos los próximos 10 años
 - iii. Metodologías sugeridas para la ejecución de actividades
 - iv. Actores involucrados en las actividades
 - v. Matriz de indicadores y metas de corto, mediano y largo plazo, en función del sistema de monitoreo y evaluación de la Dirección de Redes y Colaboración.
 - vi. Presupuesto de actividades
 - vii. Resumen de Lineamientos, actividades, acciones, actores y presupuesto
 - viii. Resumen gráfico (imagen) con la hoja de ruta propuesta

Cada uno de estos componentes deberá estar debidamente profundizado y detallado y debe considerar los siguientes principios rectores:

- a. El proceso de diseño de la Hoja de Ruta del Programa debe contar con la participación permanente de los actores relevantes del mundo público, privado y de la academia que participan en la toma de decisiones. Para esto, es fundamental contar con el respaldo y compromiso permanente del Comité Ejecutivo del programa y con la coordinación del Gerente.
- b. La Hoja de Ruta debe adaptarse a las particularidades de cada sector (industria y territorio). Si bien se propone un marco general de acción, la metodología a utilizar debe ser flexible a los desafíos, oportunidades, brechas y déficits propios de cada sector.
- c. La Hoja de Ruta debe visualizar iniciativas a ser implementadas en el corto (1 a 2 años), mediano (3 a 5 años) y largo plazo (5 a 10 años), identificando claramente a los actores involucrados y las acciones necesarias para llevarlas a cabo.
- d. La Hoja de Ruta debe expresarse en forma gráfica. Debe ser un “documento” que grafique claramente el proceso realizado y que sea comprensible para cualquier lector. La hoja de ruta debe venir apoyada con el respaldo documental necesario.

Además de lo anterior se espera sostener reuniones mensuales de avance entre las partes.

Cabe mencionar que se deberán entregar a lo menos 3 copias del Diagnóstico y Hoja de Ruta en Pendrive o CD y una copia impresa a color.

En cuanto a los lineamientos estratégicos se sugiere considerar incorporar o desarrollar las siguientes:

1. Aumento de la calidad, sofisticación y especialización de servicios turísticos.
2. Diversificación de actividades turísticas para aumentar la estadía.
3. Habilitación de infraestructura para el desplazamiento y disfrute turístico.

4. Captura de mercados más sofisticados y especializados.

Se recomienda revisar experiencias internacionales en el desarrollo de hojas de ruta, tales como las desarrolladas en Colorado USA, British Columbia, Voss (Noruega) entre otros destinos turísticos similares con modelos exitosos.

5. EQUIPO DE TRABAJO

El equipo de trabajo que presente la empresa postulante, deberá contar con a lo menos las siguientes características:

Cargo	Características Requeridas
Director de proyecto	<p>El perfil deseable es de título profesional de una carrera de, a lo menos, 10 semestres de duración otorgado por una universidad del Estado o reconocida por éste, preferentemente con estudios de postgrado.</p> <p>Debe contar con experiencia comprobable en diagnósticos o Líneas Base y diseño de hoja de ruta y en metodologías de visión compartida, codiseño y consensos, deseablemente en la industria del turismo aventura y naturaleza, asociado a la montaña. Se espera que conozca a cabalidad el entorno y el mapa de actores relevantes, siendo un referente para el sector.</p> <p>Debe contar con experiencia como jefe de proyecto o en funciones gerenciales, que contemplen sistemas complejos e idealmente en desarrollo de proyectos de carácter público - privado ya sea en sectores industriales y/o territorios, manejo de equipo de trabajo en terreno y cumplimiento de metas.</p> <p>Será el responsable de velar por el correcto desarrollo de la consultoría y la coherencia metodológica, además del diseño y coordinación de las actividades. Debe ser un interlocutor del proceso de Diagnóstico y las Hojas de Ruta, proporcionando orientación, coordinación y mecanismos de apoyo tales como vehículos de comunicación. Con apoyo del equipo consultor, deberá interactuar frecuentemente con los participantes y mantener el proceso en movimiento. Además, es el responsable de la entrega oportuna y bajo altos estándares de calidad de los productos esperados.</p> <p>Deberá mantener contacto permanente con la contraparte de La Corporación y participar de las reuniones de trabajo que se acuerden de forma conjunta.</p> <p>Debe presentar una carta de compromiso de trabajo por los 5 meses que dure la consultoría.</p>
Equipo de trabajo	<p>Se espera un equipo consultor multidisciplinario en áreas de relevantes para los componentes del trabajo a desarrollar. Deseable, Ingeniero/a en Gestión Turística, Administrador/a en turismo, Licenciado/a en Turismo, Arquitecto/a, Geógrafo/a, Sociólogo/a, Psicólogo/a Paisajista, Ingeniero/a Comercial, Ingeniero/a Medio Ambiente y/o carrera de Ingeniería.</p> <p>Deseable contar con experiencia comprobable en la industria del turismo de montaña, naturaleza y aventura y su contexto a lo menos de 5 años.</p> <p>De acuerdo a la distribución de roles, se valorará la experiencia del equipo en los siguientes tópicos: diagnóstico o línea base sectorial, estrategias competitivas, evaluación de proyectos, aplicación de metodologías de</p>

	<p>planificación, articulación de redes empresariales, y elaboración de Hojas de Ruta.</p> <p>El equipo será el responsable de la ejecución de las actividades para el desarrollo de los productos esperados.</p> <p>Todo el equipo debe presentar una carta de compromiso de trabajo por los 5 meses que dure la consultoría.</p>
--	--

6. PRODUCTOS ESPERADOS

Los productos y entregables mínimos a presentar que se solicitan son:

- Reporte de caracterización productiva del territorio y su desempeño competitivo, asociado a la actividad del turismo de montaña, aventura y naturaleza.
- Mapeo de actores relevantes del territorio, para conocer el entramado social y organizativo de la comunidad, comprendiendo sus principales lineamientos de trabajo y su relación con la actividad turística del territorio.
- Informe de levantamiento de necesidades, déficit, brechas competitivas y oportunidades de desarrollo del territorio.
- Mapa conceptual de los actores estratégicos, en formato gráfica editable y pdf.
- Georreferenciación de empresas, emprendimientos, recursos y atractivos turísticos del territorio, en formato Google Earth, o Google maps.
- Diagnóstico con las principales conclusiones.
- Ficha de Registro y Monitoreo
- Ficha de Gobernanza y Redes
- Documento preliminar de propuesta de Hoja de Ruta, considerando:
 - I. Lineamientos, actividades y acciones para a lo menos los próximos 10 años
 - II. Metodologías sugeridas para la ejecución de actividades
 - III. Actores involucrados en las actividades
 - IV. Matriz de indicadores y metas de corto, mediano y largo plazo, en función del sistema de monitoreo y evaluación de la Dirección de Redes y Colaboración.
 - V. Presupuesto de actividades
- Documento de Hoja de Ruta validado, este documento deberá contar como mínimo con:
 - I. Resumen ejecutivo
 - II. Lineamientos, actividades y acciones para a lo menos los próximos 10 años
 - III. Metodologías sugeridas para la ejecución de actividades
 - IV. Actores involucrados en las actividades
 - V. Matriz de indicadores y metas de corto, mediano y largo plazo, en función del sistema de monitoreo y evaluación de la Dirección de Redes y Colaboración.
 - VI. Presupuesto de actividades
 - VII. Resumen de Lineamientos, actividades, acciones, actores y presupuesto
 - VIII. Resumen gráfico (imagen) con la hoja de ruta propuesta

Verificadores de todas las actividades realizadas como talleres, charlas, reuniones, entre otros.

7. EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS

Existirá una comisión de evaluación descrita en las bases administrativas, quienes evaluarán aquellas postulaciones que hayan aprobado exitosamente la revisión de antecedentes legales.

Esta comisión evaluará los siguientes factores de la propuesta:

Factores de Evaluación	Porcentaje
Antecedentes de la empresa: Trayectoria de la firma y vinculación con el sector.	20%
Equipo de trabajo: Calidad, competencias y experiencia del equipo de trabajo.	20%
Metodología propuesta: Calidad, coherencia y contenido de la oferta técnica.	20%
Plan de trabajo	15%
Factor Descripción de entregables	10%
Valor Agregado de la propuesta en relación al proceso participativo para la co creación de la hoja de ruta	10%
Oferta económica	5%
Total	100%

Cada factor será calificado en una escala de notas de 1 a 5, de acuerdo a la siguiente valoración:

Evaluación	Nota
Malo	1
Insuficiente	2
Suficiente	3
Bueno	4
Muy Bueno	5

No serán técnicamente admisibles las ofertas que:

- La comisión evaluadora califique con nota inferior a 2,5, en cualquiera de los factores
- Hayan obtenido una nota final promedio inferior a 2,5
- No cumplan con cualquier otro requisito estimado como esencial por la comisión de evaluación

Las ofertas técnicas evaluadas y seleccionadas en esta forma, serán declaradas técnicamente admisible en un acta de evaluación, la que se firmará por los miembros de la comisión de evaluación y que se anexar a al acta de revisión de documentos legales.

En caso que corresponda, también se deberá dejar constancia en el acta, de las ofertas que no fueron evaluadas por encontrarse fuera de bases, especificando los ítems que hayan sido vulnerados durante su postulación.



La comisión evaluadora calificara según los criterios establecidos en los términos de referencia.

Las consultoras que presenten ofertas técnicamente admisibles podrán ser citadas para una exposición presencial de sus propuestas técnicas, las cuales tendrán un tiempo máximo de 15 minutos por expositor. En la presentación se deben exponer los principales ítems del programa entregado en la propuesta técnica. La oportunidad de la presentación, fecha, hora y lugar será comunicado vía correo electrónico al representante de la consultora.

La propuesta seleccionada será definida por el comité ejecutivo según la recomendación de la comisión de evaluación designada para la revisión de las propuestas.

Bases Administrativas

“CONSULTORÍA PARA EL DIAGNÓSTICO Y CO DISEÑO DE LA HOJA DE RUTA PROGRAMA TRANSFORMA SANTIAGO, CAPITAL MUNDIAL DE TURISMO DE MONTAÑA”, CÓDIGO PEDR – 123146 DE LA REGIÓN METROPOLITANA.

1. Antecedentes

El Programa Transforma denominado “Santiago, Capital Mundial del turismo de Montaña” Código 19PEDR-123146, etapa diseño de Hoja de Ruta, en acuerdo adoptado por el Comité de Asignación de fondos – CAF, en sesión extraordinaria N°1, el día 3 de diciembre de 2019, fue aprobado en el marco del instrumento “Transforma” categoría “Transforma Regional”. Su gestión fue adjudicada a la Corporación de Desarrollo Territorial y Turismo de la Región Metropolitana como ejecutor.

2. Objeto del llamado

La Corporación de Desarrollo Territorial y Turismo de la Región Metropolitana, en su calidad de ejecutor del programa ante CORFO, requiere contratar los servicios de consultoría especializada para el Programa Estratégico Regional “Santiago, capital mundial del turismo de montaña” en su etapa de Diagnóstico y Hoja de Ruta.

En consecuencia, las presentes bases fijan el procedimiento administrativo a través del cual se regula el llamado a licitación privada efectuada por La Corporación de Desarrollo territorial y Turismo de la Región Metropolitana, por medio del cual se contratará el servicio de acuerdo a las estipulaciones técnicas contenidas en los términos de referencia, que se entiende, son parte integrante de estas bases y del futuro del contrato.

3. Normativa

Para que una oferta o propuesta se considere válida, deberá cumplir con las disposiciones de los términos de referencia, los cuales regirán el proceso de llamado a licitación, presentación de las ofertas, apertura, adjudicación y todas las demás materias relacionadas con esta licitación.

La presente licitación y todos los servicios que se contraten, se regirán por los siguientes documentos según corresponda:

- Bases administrativas
- Términos de referencia
- Consultas y respuestas formuladas durante el proceso de licitación
- Contrato de prestación de servicios de la ejecución del diagnóstico y hoja de ruta celebrado entre la corporación y el adjudicatario o ejecutor

4. Requisitos y antecedentes del proponente

Podrán participar de esta licitación, personas jurídicas nacionales o extranjeras, universidades u otros, que cuenten con experiencia en las materias de la presente licitación, dentro de las cuales las condiciones mínimas que debe cumplir son:

Los proponentes deberán contar con personal calificado y con experiencia acreditada, tal como se indica en los términos de Referencia de la convocatoria, en las distintas disciplinas inherentes a la consultoría a la cual postulan. Además, deberán contar con la organización, equipos e infraestructura adecuada para garantizar la calidad de los servicios ofrecidos.

La Corporación de Desarrollo territorial y turismo de la Región Metropolitana, se reserva el derecho de suspender o poner término a la presente licitación en cualquier momento de su desarrollo, sin expresión de causa, derecho que los proponentes reconocen desde el momento que aceptan participar en la licitación, liberando a La Corporación del pago de cualquier indemnización por gastos en los que hubieran incurrido con ocasión de la preparación y presentación de parte o del total de la propuesta, u otros motivos.

5. Información, consultas y aclaraciones

Por otra parte, los postulantes podrán formular consultas a los términos de referencia de esta licitación hasta las 15:00 horas del día 01 de abril de 2020, a través de un correo electrónico dirigido a cgonzalez@corporacionrm.cl. Las respuestas serán publicadas el día 02 de abril de 2020 para conocimiento de todos los postulantes, resguardando la identidad de los interesados que hubieren efectuado las consultas y se entenderán parte integrante de estas Bases. No se aceptarán ni responderán consultas planteadas por un conducto diferente al señalado o vencido el plazo dispuesto para tal efecto

6. Presentación de las ofertas

Las postulaciones deberán presentarse en digital, sólo en formato PDF al correo cgonzalez@corporacionrm.cl, hasta el día 7 de abril de 2020 hasta las 12:00 horas. Las postulaciones que no sean entregadas dentro del plazo y hora establecidos en los presentes términos de referencia serán declaradas inadmisibles.

La oferta deberá incluir a lo menos los siguientes antecedentes

- Antecedentes técnicos:
 - Descripción metodológica de las actividades a desarrollar, de manera tal que se pueda conocer en detalle el alcance y nivel de profundidad con el que se abordará este proyecto específico y las metodologías a utilizar en cada una de las actividades descritas en los presentes términos de referencia.
 - Plan de trabajo, para el desarrollo de cada etapa de la consultoría, el cual deberá ser consistente a la metodología presentada. Se espera que al menos contenga una Carta Gantt (Actividad, responsable, plazo) y el detalle de horas por profesional.
 - Productos entregables de la consultoría, describiendo los avances y entregables según los hitos críticos considerados en los presentes términos de referencia.

- Valor agregado a la consultoría, describiendo aspectos que no han sido considerados en los términos de referencia, pero que pueden aportar a una excelente ejecución y a enriquecer la cocreación de la hoja de ruta.
- Oferta económica, considerando un presupuesto máximo de \$24.000.000 (veinticuatro millones de pesos) impuestos incluidos
- Antecedentes de la empresa y equipo de trabajo
 - Antecedentes de la empresa que postula: Razón Social, Nombre de fantasía, Rut, escritura donde consta la personería del representante legal descrito en la Constitución de la empresa, inscripción de constitución emitida por el registro de Comercio respectiva con certificado de vigencia actualizado, certificado de leyes previsionales y seguro de desempleo (vigente al momento de la postulación), antecedentes curriculares que avalen su experiencia en este tipo de proyectos en los últimos 5 años, incluyendo una nómina de clientes con la respectiva información de contacto, datos de representante legal, datos de la contraparte técnica de la oferta, indicando nombre, cargo y contacto.
 - Equipo de trabajo, adjuntando los antecedentes curriculares de quienes compondrán el equipo consultor en un formato único y estandarizado. Documentos que acrediten su profesión y cartas de compromiso de participación de cada profesional. Cabe destacar que cualquier modificación futura del equipo de profesionales presentados en la propuesta de la adjudicataria, no deberá superar, en su conjunto, al 20% del total de los integrantes del equipo de trabajo propuesto originalmente. Este cambio deberá ser autorizado en forma previa y por escrito por la Corporación de Desarrollo Territorial y turismo de la Región Metropolitana y cumplir en todo momento con el perfil y requerimientos exigidos para dichos profesionales.

La Corporación se reserva el derecho de administrar los antecedentes recibidos de la manera que estime conveniente, garantizando un manejo responsable y confidencial de las ofertas.

7. Apertura de las ofertas

La apertura de las ofertas se realizará a las 10:00 horas del día 08 de abril de 2020, por el Ejecutor, La Corporación de Desarrollo Territorial y Turismo de la Región Metropolitana, ubicada en Santa Lucía 270, piso 7, Santiago, con la asistencia de los postulantes que lo deseen. De no ser posible hacerlo de forma presencial, se indicará a los postulantes el sistema a utilizar para la apertura de las ofertas.

Las postulaciones que no sean entregadas dentro del plazo y hora establecidos en las bases administrativas serán declaradas inadmisibles, devolviéndoseles a los respectivos participantes los antecedentes que hayan presentado.

Se dejará constancia al momento de la apertura, de la recepción u omisión de los antecedentes generales del postulante solicitado, como también de los errores u omisiones formales que se detecten en los documentos y antecedentes presentados.

El ejecutor, La Corporación de Desarrollo Territorial y Turismo de la Región Metropolitana, solicitará a los postulantes que resuelvan los errores u omisiones formales detectadas en el acto de apertura o en el posterior proceso de revisión de las postulaciones, referidos a los antecedentes legales entregados en la propuesta, siempre y cuando las rectificaciones de dichos vicios u omisiones no les confieran a estos postulantes una situación de privilegio respecto de los demás competidores. Para estos efectos se otorgará un plazo de dos días hábiles para que el postulante subsane la omisión de las formalidades requeridas. Transcurrido el plazo otorgado sin que el participante subsane las omisiones señaladas, se rechazará sin más trámites su oferta.

8. Evaluación de las ofertas

La comisión de evaluación estará compuesta por los miembros que el Comité Ejecutivo del programa estratégico y será la responsable de revisar evaluar y seleccionar aquellas propuestas que pasaran a una 2ª etapa.

La evaluación de las postulaciones se realizará de la siguiente manera

- a. Habiendo recepcionado todas las postulaciones, La Corporación verificará los antecedentes legales de cada empresa, desarrollando un acta de revisión de documentos legales que posteriormente será presentada y validada por el comité evaluador.
- b. Posterior a la revisión de antecedentes legales, la comisión evaluadora se reunirá para evaluar las propuestas según los criterios objetivos de evaluación y su ponderación indicados en las presentes bases.

Los factores a evaluar serán:

Factores de Evaluación	Porcentaje
Antecedentes de la empresa: Trayectoria de la empresa y vinculación con el sector.	20%
Equipo de trabajo: Calidad, competencias y experiencia del equipo de trabajo.	20%
Metodología propuesta: Calidad, coherencia y contenido de la oferta técnica.	20%
Plan de trabajo	15%
Factor Descripción de entregables	10%
Valor Agregado de la propuesta en relación al proceso participativo para la co creación de la hoja de ruta	10%
Oferta económica	5%
Total	100%

Cada factor será calificado en una escala de notas de 1 a 5, de acuerdo a la siguiente valoración:

Evaluación	Nota
Malo	1

Insuficiente	2
Suficiente	3
Bueno	4
Muy Bueno	5

No serán técnicamente admisibles las ofertas que:

- La comisión evaluadora califique con nota uno, en cualquiera de los factores.
- Hayan obtenido una nota final inferior a 2,5 en cualquiera de los factores
- Hayan obtenido una nota final promedio inferior a 2,5.
- No cumplan con cualquier otro requisito estimado como esencial por la comisión de evaluación.

Las ofertas técnicas evaluadas y seleccionadas en esta forma, serán declaradas técnicamente admisible en un acta de evaluación, la que se firmará por los miembros de la comisión de evaluación y que se anexará al acta de revisión de documentos legales.

En caso de que corresponda, también se deberá dejar constancia en el acta, de las ofertas que no fueron evaluadas por encontrarse fuera de bases, especificando los ítems que hayan sido vulnerados durante su postulación.

La comisión evaluadora calificara según los criterios establecidos en los términos de referencia.

Las consultoras que presenten ofertas técnicamente admisibles podrán ser citadas para una exposición presencial de sus propuestas técnicas, las cuales tendrán un tiempo máximo de 15 minutos por expositor. En la presentación se deben exponer los principales ítems del programa entregado en la propuesta técnica. La oportunidad de la presentación, fecha, hora y lugar será comunicado vía correo electrónico al representante de la consultora.

La propuesta seleccionada será definida por el comité ejecutivo tomando en cuenta la recomendación de la comisión de evaluación designada para la revisión de las propuestas.

La Corporación adjudicará el servicio que a su único y exclusivo juicio y arbitrio, estime más conveniente a sus intereses, reservándose desde ya el derecho para declararla desierta, sin necesidad de justificar o expresar causa alguna ni quedar por ello obligado al pago de cualquier tipo de indemnizaciones a los participantes.

La Corporación no estará obligada a comunicar las causas por las cuales no se adjudicó el servicio a los proponentes no favorecidos. Asimismo, tampoco estará obligado a comunicar a los oferentes no favorecidos el nombre ni las condiciones técnicas o precios en que fue adjudicado el servicio objeto de estas bases.

9. Obligaciones del adjudicatario

Será de responsabilidad del adjudicatario que proveerá servicio, asegurar la participación del personal incluido en su oferta, y será el adjudicatario quien deberá mantenerse en permanente contacto con los profesionales encargados del proyecto.

Será de responsabilidad del adjudicatario responder por los servicios adjudicados, velando por que éstos cumplan con las características exigidas en las bases, y satisfagan los requerimientos formulados en las reuniones de las diferentes etapas de avance.

De la misma manera serán obligaciones del adjudicatario todas las que se le impongan en el contrato, las bases administrativas y los términos de referencia.

10. Contenido y firma del contrato

El contrato contendrá, entre otras estipulaciones, aquellas relativas al precio ofrecido y formas del pago, plazo del contrato, entre otras, el cual será firmado por el Gerente de la Corporación y por el adjudicatario o por su representante legal según corresponda.

El plazo máximo para suscribir el contrato será de 10 días hábiles contados desde la fecha en que se notifique la adjudicación al postulante seleccionado.

11. Duración del contrato

La consultoría podrá extenderse por un máximo de 20 semanas desde la contratación, sin posibilidad de extensión, considerando 10 semanas para el desarrollo del Diagnóstico y 10 semanas para el desarrollo de la Hoja de Ruta.

12. Informes

Se deberán entregar dos informes según los dos hitos críticos de la consultoría: el primero al finalizar la etapa 1 de Diagnóstico, al término de la décima semana de ejecución y el segundo de Hoja de Ruta, al finalizar las 20 semanas de ejecución, sin perjuicio de la entrega de informes de avance intermedios y la realización de reuniones mensuales para informar de los avances realizados.

Cada uno de los informes se deberán presentar durante los 5 primeros días luego del término del período, es decir el primero luego de finalizar la décima semana de ejecución, y el segundo, luego de finalizar las 20 semanas de ejecución.

El comité gestor tendrá 4 días para revisar el informe y realizar observaciones. La consultora tendrá 3 días para responder a las observaciones realizadas y entregar la versión final del informe correspondiente contra aprobación del informe por el Comité Ejecutivo.

Todos los informes deben ser entregados en formato digital (PDF)

13. Monto del contrato

El proponente deberá entregar los costos totales por categoría de especialistas, consultores y otros para la realización de la consultoría, indicando las tarifas de dichos profesionales, y demás costos, considerando que el valor total de la consultoría no deberá exceder los \$24.000.000 (veinticuatro millones de pesos) impuestos incluidos.

En consecuencia, las ofertas que excedan dicho monto se considerarán fuera de bases y no serán evaluadas por resultar inadmisibles.

14. Término anticipado del contrato

La Corporación podrá poner término anticipado al contrato, en forma administrativa, sin necesidad de demanda ni requerimiento judicial, en los siguientes casos:

- Si el adjudicatario incurre en incumplimiento grave del contrato, especialmente cuando no se realicen los servicios o trabajos contratados
- Disolución de la entidad adjudicataria
- Atraso injustificado en el cumplimiento de plazos estipulados para la ejecución del servicio o trabajos presentado por el mismo oferente en su Carta Gantt o plan de trabajo presentado.

15. Formas de pago

El pago por los servicios será luego de 10 días hábiles posteriores a la aprobación de cada informe. El monto de la consultoría se dividirá en dos partes según lo descrito en los términos de referencia, la entrega y aprobación de los informes, 50% contra la aprobación del primer informe, y 50% contra entrega y aprobación del informe final.

Además de lo anterior se espera sostener reuniones mensuales de avance entre las partes.

Las facturas correspondientes a los servicios entregados serán emitidas a nombre de la Corporación de Desarrollo Territorial y Turismo de la Región Metropolitana, Rut 65.125.012- 9, una vez que los informes y/o productos sean aprobados por el comité correspondiente.

La glosa de las facturas debe indicar lo siguiente:

Informe de avance/final de la etapa de diagnóstico y hoja de ruta correspondiente a consultoría desarrollo de Diagnóstico y Hoja de Ruta para el Programa Transforma de la Región Metropolitana: Santiago, capital mundial del turismo de montaña Código 19 PEDR – 123146.

Los pagos se efectuarán cuando los informes estén con las correcciones y observaciones realizadas y aprobado en su totalidad por el Comité Ejecutivo.

La utilización del material de imagen capturado (fotografías), los documentos de trabajo y el producto resultante de esta consultoría serán de derecho único y exclusivo de CORFO y quién es este mismo designe por escrito para su reproducción y distribución total o parcial.

16. Garantía de fiel cumplimiento

Para garantizar el fiel y oportuno cumplimiento de las obligaciones que le impone el contrato, con anterioridad a la suscripción del mismo, el oferente adjudicado deberá presentar una garantía consistente en una póliza de seguro de ejecución inmediata o una boleta bancaria de garantía con carácter de irrevocable tomada a favor de la Corporación de Desarrollo Territorial y Turismo de la

Región Metropolitana, Rut 65.125.012- 9, nominativa, no endosable, pagadera a la vista y a su solo requerimiento por un monto igual al 10% del valor del contrato, impuestos incluidos. dicho documento deberá tener una vigencia mínima de 60 días hábiles posteriores a la fecha de término del contrato. La glosa de la garantía deberá señalar “para garantizar a la Corporación de Desarrollo Territorial y Turismo de la Región Metropolitana el fiel y oportuno cumplimiento del contrato de prestación de servicios de la consultoría desarrollo de diagnóstico y hoja de ruta para el programa estratégico regional Santiago capital mundial del turismo de montaña, Código 19 PEDR – 123146.

La garantía deberá entregarse en la oficina de la Corporación de Desarrollo Territorial y Turismo de Santiago, ubicada en Calle Santa Lucía 270 piso 7, Santiago, en sobre cerrado dirigido al gerente de La Corporación, rotulado diagnóstico y hoja de ruta para el programa estratégico regional Santiago capital mundial del turismo de montaña, Código 19 PEDR-123146.

La garantía de fiel cumplimiento del contrato será devuelta al finalizar los servicios, salvo que la entidad adjudicataria no cumpla con las obligaciones que establecen las bases, la oferta correspondiente y/o el contrato, en cuyo caso la Corporación queda desde ya autorizada para proceder a hacerla efectiva sin más trámite.

17. Incompatibilidades

Los participantes no podrán incurrir en incompatibilidades para ser contratados por el beneficiario de la consultoría dependiente de la Corporación, para cuyo efecto el postulante deberá suscribir la declaración jurada simple que se acompaña, en el anexo N°1 o N°2 parte integrante de las presentes bases.

18. Reclamos

El postulante que desee efectuar algún reclamo u observación en relación con la evaluación de las postulaciones deberá dirigirla al correo electrónico de los encargados del proceso de selección indicado dentro de los 3 días hábiles siguientes a las evaluaciones.

19. Jurisdicción

Toda divergencia que surja entre las partes acerca de la interpretación, aplicación o ejecución de las obligaciones estipuladas en las bases y contrato coma será sometida a la consideración de los tribunales ordinarios competentes.

20. Domicilio

Para todos los efectos legales derivados de esta licitación, las partes fijan domicilio en la ciudad y comuna de Santiago.

21. Confidencialidad

Toda información relativa a CORFO, La Corporación, y de la presente consultoría, que involucra a terceros o a la que los profesionales tengan acceso con motivo del contrato, tendrán carácter de

confidencial. En consecuencia, dicha información deberá mantenerse en carácter de reservada, respondiendo de todos los perjuicios que se deriven de la infracción de esta obligación.

22. Cesión del contrato

Sin previa autorización de La Corporación, el adjudicado no podrá en caso alguno ceder, transferir, aportar o subcontratar los trabajos a que se refiere el presente contrato o celebrar cualquier acto que implique que el mismo sea ejecutado parcial o totalmente por un tercero. La infracción a esta obligación importará el término del contrato, sin derecho a indemnización alguna y sin perjuicio de las demás acciones legales que procedan

Anexo N°1
Declaración jurada Simple
Empresa/Persona Jurídica

Ciudad, XX de XXX de 2020

Señores
Dirección Metropolitana de CORFO
Presente,

Yo, [Nombre representante legal de la Empresa], RUT [XX.XXX.XXX-X], [estado civil], [profesión u oficio], domiciliado en [domicilio], en representación de la empresa [Nombre Razón Social], Rut [XX.XXX.XXX-X], declaro bajo juramento que la empresa que represento no incurre en ninguna de las prohibiciones previstas en el artículo 4° de la ley 19.886, esto es:

- a) Haber sido condenada por prácticas antisindicales o infracción a los derechos fundamentales del trabajador, dentro de dos años anteriores.
- b) Tratarse de una sociedad de personas de la que conformen parte funcionarios directivos de la Corporación de Fomento de la Producción o sus Comités, o personas que tengan la calidad de cónyuge, hijo, adoptado, o pariente hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad, inclusive, respecto de un directivo de la Corporación de Fomento Productivo o sus Comités.
- c) Tratarse de una sociedad comandita por acciones o anónima cerrada en que sean accionistas funcionarios directivos de la Corporación de Fomento de la Producción o sus comités, O personas que tengan la calidad de cónyuge, hijo coma adoptado o parientes hasta el tercer grado de consanguinidad y 2º de afinidad, inclusive respecto de uno de dichos directivos.
- d) tratarse de una sociedad anónima abierta en qué un funcionario directivo de la corporación de Fomento de la producción sus comités, o personas que tengan la calidad de cónyuge, hijo, ha adoptado, o pariente hasta el tercer grado de consanguinidad y 2º de afinidad, inclusive, respecto de uno De bichos directivos, se adueñó de acciones que representen el 10% o más del capital, ni con los gerentes, administradores, representantes o directores de cualquiera de las sociedades antedichas.

[FIRMA]

[Nombre]

[Rut]

Anexo N°2
Declaración Jurada Simple
Persona Natural

Ciudad, XX de XXX de 2020

Señores
Dirección Metropolitana de CORFO
Presente,

Quien suscribe [nombres y apellidos], Rut N° [cédula de identidad], representante legal de la empresa [razón social], [estado civil], domiciliado en [dirección], vengo en declarar bajo juramento que los antecedentes entregados son fidedignos.

Asimismo, que no tengo la calidad de gerente, administrador, representante legal de una sociedad de personas de la que forman parte funcionario de CORFO, Innova Chile de CORFO, La Corporación o cualquier otra institución pública o privada demandante del proyecto.

Finalmente, declaro también bajo juramento que no he sido condenado por prácticas ilícitas sancionadas como delitos dentro de los dos años anteriores a la presente postulación.

[FIRMA]

[Nombre]

[Rut]

Anexo N°3

Formato básico para elaborar CV del equipo de profesionales

1. IDENTIFICACIÓN:

Nombre Completo:

R.U.T.:

Estado Civil:

Dirección:

Teléfonos:

Correo electrónico:

2. FORMACIÓN ACADÉMICA

Universidad:

Profesión:

Año de Titulación:

Tesis:

2.1. POST TÍTULOS:

Diplomados / Magíster:

Fecha de Inicio y Término:

Universidad:

3. EXPERIENCIA LABORAL (últimos 5 años)

[Función] [Fecha de inicio] — [Fecha de finalización]

4. CONOCIMIENTOS EN:

- 4.1. Para el caso del Director de proyecto: experiencia comprobable en diagnósticos y diseño de hoja de ruta y en metodologías de visión compartida, codiseño y consensos, deseablemente en la **industria del turismo aventura, montaña y naturaleza**. Se espera que conozca a cabalidad el entorno y el mapa de actores relevantes, siendo un referente para el sector (últimos 5 años).
- 4.2. Para el caso del Equipo de trabajo: experiencia en diagnóstico sectorial, estrategias competitivas, evaluación de proyectos, aplicación de metodologías de planificación, articulación de redes empresariales y elaboración de Hojas de Ruta.



Anexo N°4
Carta De Compromiso Profesionales

Ciudad, XX de XXX de 2020

Señores
Dirección Metropolitana de CORFO
Presente,

La/El que suscribe [nombres y apellidos], Cédula de Identidad N° [XX.XXX.XXX-X], [Estado Civil], [Profesión], [domicilio], declaro mi compromiso para participar en la ejecución del Diagnóstico y Co Diseño de la Hoja de Ruta del Programa Transforma de La Región Metropolitana “SANTIAGO, CAPITAL MUNDIAL DE TURISMO DE MONTAÑA, CÓDIGO PEDR – 123146, en las actividades que la empresa [nombre de la empresa/organización], [razón social], RUT [], establece mi participación en el plan de trabajo presentado en la presente licitación.

[FIRMA]

[Nombre]

[Rut]

Anexo N°5
Glosario Programas Estratégicos

Brechas	<p>Las necesidades y déficits a cubrir, así como las debilidades a superar, para poder alcanzar la visión desde el punto en el que se encuentra el sector turismo en el momento actual.</p> <p>Brechas identificadas que den cuenta de obstáculos o distancia para alcanzar el desafío planteado, la meta propuesta y la visión a largo plazo del programa. Identifica y dimensiona económicamente el desafío y/o la oportunidad de generar valor, las fallas de mercado, de coordinación u obstáculos de carácter transversal que impactan al sector.</p>
Cartera de iniciativas	<p>Cartera de proyectos e iniciativas que tengan relación con el PE, estén alineados con sus ejes estratégicos y contribuyan en la remoción de brechas competitivas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trabajan sobre el desafío/oportunidad planteada... en sintonía con los objetivos de largo plazo colectivamente acordadas. • Son atractivos y hacer sentido a las comunidades del entorno (stakeholders y la opinión pública) • Son apropiables por parte importante de los actores del Consejo, esto es, que responda a intereses comunes entre ellos • Son financiables (de CORFO u otros organismos públicos) • Horizonte temporal como límite para su obtención (corto, medio y largo plazo) <p>Corto Plazo: 1-2 años / Mediano Plazo: 3-5 años / Largo plazo: Mas de 5 años</p>
Comité Ejecutivo	<p>Instancia de trabajo que deriva del Consejo Directivo. Entrega las orientaciones estratégicas y, con base a las mismas, conduce el Programa Estratégico. Está constituido, por el Presidente Ejecutivo del PE, uno o mas representantes del sector privado o ámbito académico y/o de investigación y un funcionario de CORFO, designados ambos por el Gerente de Desarrollo Competitivo.</p>
Comité Gestor	<p>Comité Gestores formados por entidades público-privados para la implementación del cierre de cada una de las brechas priorizadas. Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Coordinar las acciones e incentivar a socios estratégicos para que colaboren en la ejecución de las actividades necesarias para contribuir al cierre de esta brecha y la puesta en marcha de las medidas. • Gestión operativa de la implementación de las actuaciones. • Funciones consultivas y técnicas en la puesta en marcha de la hoja de ruta. • Seguimiento de la ejecución de los indicadores de monitoreo y seguimiento. • Relaciones con el resto de agentes implicados en el sector de turismo para la sustentabilidad en Chile. • Relaciones, en su caso, con otros agentes locales, regionales y nacionales.
Consejo Directivo	<p>Instancia público – privada responsable de la orientación estratégica y gestión técnica del programa. Está conformado por entidades públicas y privadas que se relacionan directa e indirectamente con el sector Turismo</p>

Ejes Estratégicos	<p>Constituirán las temáticas a través de las cuales se implementará la estrategia de diversificación de la oferta turística, basada en un enfoque de desarrollo turístico sustentable, innovador y de calidad.</p> <p>En el caso el PENTS éstos son 4 y corresponden a: 1. Sustentabilidad y Calidad; 2. Innovación Tecnológica, Emprendimiento y Empresarización; 3. Capital Humano, Transferencia de Conocimiento y Ciencia; 4. Articulación, Cadena de Valor y Gobernanza</p>
Frutos Tempranos	<p>Cartera de proyectos e iniciativas que tengan relación con el PE, estén alineados con sus ejes estratégicos y contribuyan en la remoción de brechas competitivas, con un horizonte temporal como límite para su obtención (12 meses)</p>
Gobernanza participativa	<ul style="list-style-type: none"> • Multi-nivel: entre las regiones/meso-regiones y el nivel central en torno a sectores/plataformas habilitantes a priorizar. • Enfoque participativo: participación de actores relevantes en la gobernanza que permitan asegurar la sostenibilidad del programa en el futuro. • Compromisos del sector privado (financieros y no financieros). • Frutos y acciones tempranas significativas y apropiables por los privados. • Elementos de variedad relacional con otros sectores.
Indicadores de Monitoreo	<p>Sistema de seguimiento y evaluación, que permita llevar a cabo la observación de su instrumentación, de manera que puedan realizarse los ajustes pertinentes y se desarrolle la necesaria flexibilidad ante cambios en el contexto o las circunstancias.</p> <p>Diseño de una batería de indicadores (de proceso, producto e impacto) junto con unos protocolos (metodologías: Seguimiento y Cuadro de mando) de seguimiento y monitoreo para cuantificar y poder verificar la ejecución de las actuaciones puestas en marcha para el cierre de las brechas.</p>
Misión	<p>Es el punto de partida del proceso. En la misión reflejaremos las funciones del PE y los valores que va a defender en el ejercicio de las mismas.</p>
Núcleo/Foco	<p>Constituyen la orientación, y/o focalización definida para las iniciativas que contendrá la hoja de ruta. Para el caso del PENTS, el foco se concentra en: Áreas Silvestres Protegidas, Diversificación de experiencias, Destinos Inteligentes</p>
Oportunidades	<ul style="list-style-type: none"> • Las nuevas oportunidades de mercado a nivel global, relacionadas al sector. • Existencia de ventajas competitivas latentes, entendidas como una oportunidad de mercado que aún no se ha aprovechado.
Visión Compartida	<p>Donde en base a una reflexión participativa y consensuada se busca levantar una visión común de aquellos sectores o plataformas habilitantes con oportunidades de mercado y alto potencial de crecimiento, que requieran priorización de esfuerzos y recursos..</p> <p>Declaración que indica hacia dónde se dirige el Programa y qué es aquello en lo que pretende convertirse en el largo plazo, señalando el valor y KPI asociados. La Visión debe coincidir con la hipótesis de valor planteada en el diseño del programa.</p>



Anexo N°6
Glosario de Elementos Conceptuales

Alcance Relacional	Es el nivel y/o capacidad para establecer relaciones de tipo comercial y/o tecnológica entre empresas de sectores diferentes pero con cierta semejanza (productiva, tecnológica, de intereses comerciales, etc.) y que dan lugar a procesos de hibridación (tecnológica) y explotación de la variedad relacionada.
Cadena de Valor	La cadena de valor empresarial, o cadena de valor, es un modelo teórico que permite describir el desarrollo de las actividades de una organización empresarial generando valor al cliente final, descrito y popularizado por Michael Porter en su obra Competitive Advantage.
Cambio tecnológico	Un avance en la tecnología, un incremento en el conocimiento técnico o en el conjunto disponible de técnicas; un cambio en la tecnología misma, la incorporación de una nueva tecnología a las relaciones técnicas de producción, un proceso estrechamente relacionado con la investigación tecnológica, invención, innovación y difusión. El cambio tecnológico puede ser: (1) Incremental, que resulta en el mejoramiento de la variedad disponible de productos, procesos y servicios; (2) radical, que resulta en nuevas tecnologías que dan origen a nuevos productos, procesos o servicios.
Capital humano	Conjunto de conocimientos, entrenamiento y habilidades poseídos por las personas, que las capacita para realizar labores productivas con distintos grados de complejidad y especialización. Al igual que la creación del capital físico, la acumulación de capital humano requiere de un período de tiempo para que las personas puedan adquirir ciertas destrezas, permitiéndoles incrementar sus ingresos. La inversión de capital humano se realiza a través de los gastos como educación o especialización laboral.
Capital Social	Es el elemento de imagen y conciencia de grupo que permite construir relaciones a largo plazo basadas en la confianza, lo que hace posible obtener resultados sensiblemente superiores a los que resultan de actuaciones individuales. Se puede entender también como una “red” etérea capaz de aportar valor a sus miembros, principalmente a través de las externalidades generadas por la puesta en común del conocimiento, lo que permite la cooperación desde una concepción de grupo.
Competitividad	Capacidad de una empresa (o país) para sostener y expandir su participación en el mercado (o exportaciones). Lo que es importante para la competitividad (y la productividad) no es el tamaño de la inversión en investigación y desarrollo, sino la capacidad de enmarcar los desarrollos tecnológicos en innovaciones productivas dentro de una estrategia de la empresa (o país).

Diferenciación	Novedad diferente a lo que hay en el mercado. Es el proceso mediante el cual una empresa o sector se introduce en nuevos mercados a través del desarrollo de nuevos productos que pueden ser innovadores o no.
Diversificación	La diversificación empresarial es una de las estrategias de crecimiento que una empresa puede hacer. Se conoce como diversificación al proceso por el cual una empresa pasa a ofertar nuevos productos y entra en nuevos mercados, por la vía de las adquisiciones corporativas o invirtiendo directamente en nuevos negocios.
Especialización Inteligente	La priorización que a nivel territorial se lleva a cabo en una serie de actividades económicas, áreas científicas y dominios tecnológicos potencialmente competitivos y generadores de nuevas oportunidades de mercado en un contexto global frente a la priorización de otros territorios.
Gobernanza Participativa	El es mecanismo y la forma de definir, desarrollar, implementar, monitorizar y evaluar políticas y/o acciones concretas (por ejemplo proyectos) que implican el consenso y la involucración activa en todo el proceso de los diferentes agentes implicados por una visión o reto. En materia de innovación se suele vincular el término de gobernanza participativa a la involucración efectiva y proactiva de todos los agentes.
Hibridación Tecnológica	Es el proceso y/o resultado de la combinación creativa de soluciones y o dominios tecnológicos que aparentemente son distintos, pero que pueden guardar mayor o menos relación, y que dan como resultado innovaciones de tipo tecnológico (y por lo general rupturistas).
I+D	Investigación y Desarrollo. La investigación y el desarrollo experimental comprenden el trabajo creativo llevado a cabo de forma sistemática para incrementar el volumen de conocimientos, incluido el conocimiento del hombre, la cultura y la sociedad, y el uso de esos conocimientos para derivar nuevas aplicaciones.
I+D Tecnológica	Se entiende como el trabajo creativo realizado en forma sistemática con el objetivo de generar un nuevo conocimiento (científico o técnico) o de aplicar o aprovechar un conocimiento ya existente o desarrollado por otro
Indicadores Comparables	Son medidas cuantitativas o cualitativas similares compartidas entre diferentes ámbitos espacio-temporales (agentes diferentes, territorios, periodos de tiempo) que permiten llevar a cabo análisis paralelos para analizar las diferencias entre dichos ámbitos o grupos. Los indicadores así definidos (comparables entre ámbitos) permiten dotar de objetividad a los análisis benchmarking.
Innovación	Una innovación es la introducción de un nuevo, o significativamente mejorado, producto (bien o servicio), de un proceso, de un nuevo método de comercialización o de un nuevo método organizativo, en las prácticas internas de la empresa, la organización del lugar de trabajo o las relaciones exteriores.

Innovación Abierta	La Innovación Abierta, también conocida como Open Innovation es una estrategia de innovación bajo la cual las empresas internalizan el conocimiento procedente del exterior de la organización y lo incorporan a sus procesos internos.
Innovación en procesos	La innovación de proceso es la implantación de un método de producción o distribución nuevo o con un alto grado de mejora. Ésta incluye mejoras importantes en técnicas, equipo y/o software.
Innovación en Producto/Servicios	La innovación en producto es la puesta en mercado de un bien o producto nuevo o con un alto grado de mejora, respecto a sus características o su uso deseado. Ésta incluye mejoras importantes en especificaciones técnicas, componentes y materiales, software incorporado, ergonomía u otras características funcionales.
Innovación Incremental	Se habla de innovación incremental cuando los cambios introducidos son graduales, relativamente lentos, y no alteran fundamentalmente el sistema en que ocurren.
Innovación no tecnológica	Se refiere a la combinación de capacidades diferentes a las tecnológicas que la empresa lleva a cabo para diferenciarse. Básicamente la innovación tecnológica se circunscribe a las mejoras significativas en los ámbitos comerciales o de marketing y de organización.
Innovación rupturista	La innovación rupturista o de ruptura implica una transformación drástica que cambia por completo la constitución de un sistema. Este tipo de innovaciones suelen, por lo general, marcar un antes y después en el ciclo de vida de un producto, generando un nuevo mercado complementario o adicional, o incluso sustituyendo uno existente.
Innovación Tecnológica	Una innovación tecnológica posibilita combinar las capacidades técnicas en la empresa de forma que esta se diferencie de la competencia mediante nuevos productos y servicios con mejoras sustanciales en ellos tanto en la forma final como en los procesos por los que se generan.
Productividad	La productividad es un elemento de la competitividad. La productividad es la relación entre la cantidad de productos obtenida por un sistema productivo y los recursos utilizados para obtener dicha producción. Es un indicador de eficiencia que relaciona la cantidad de recursos utilizados con la cantidad de producción obtenida. El nivel de productividad, a su vez, establece el nivel sostenible de prosperidad que puede ser ganada por una economía. En otras palabras, las economías más competitivas tienden a ser capaces de producir mayores niveles de ingresos para sus ciudadanos.

Prospectiva	Esbozo y análisis de un cierto número de futuros posibles. Análisis de largo plazo de la evolución posible de una situación, fenómeno o problema determinado. La prospectiva se ubica dentro de un proceso histórico y apoyada en un análisis retrospectivo, encara el futuro como devenir. La prospectiva no produce predicciones (pronósticos) sino conjeturas (previsiones) que apoyan el proceso de toma de decisión
Sistema de Innovación	Según la definición de la OCDE, un sistema de innovación está constituido por una red de instituciones, de los sectores públicos y privados, cuyas actividades establecen, importan, modifican y divulgan nuevas tecnologías. Se trata, entonces, de un conjunto de agentes, instituciones y prácticas interrelacionadas, que constituyen, ejecutan y participan en procesos de innovación tecnológica.
Sofisticación	Relativo a un producto, servicio o proceso que es relativamente complejo a nivel técnico o muy avanzado respecto al “state of the art” de la tecnología existente y que por lo general es sinónimo de alguna ventaja competitiva vinculada a la diferenciación por su reducida disponibilidad.
Sustentabilidad	El concepto de sostenibilidad empresarial es el proceso mediante el cual una empresa es capaz de aprovechar sus recursos a fin de satisfacer necesidades actuales sin comprometer las capacidades de las generaciones futuras. Al igual que el desarrollo sostenible, se basa en tres pilares, económico, social y medioambiental. Estos tres elementos han de estar en equilibrio para que una empresa perdure.
Tecnologías facilitadoras	Son aquellas tecnologías con un uso intensivo de conocimiento que están asociadas a una elevada intensidad de I+D, unos ciclos rápidos de innovación, un gasto elevado de capital y una mano de obra muy cualificada. Se caracterizan por ser “facilitadoras” de aplicaciones diversas para diferentes ámbitos económicos y/o retos sociales. En Europa, la Comisión Europea ha identificado 7 dominios de tecnologías facilitadoras, a saber: nanotecnología, la micro y la nanoelectrónica, incluyendo los semiconductores, materiales avanzados, biotecnología y fotónica
Transferencia de Tecnología	Proceso de transmisión de tecnología y su absorción, adaptación, difusión y reproducción por el aparato productivo distinto del que la ha generado. La transferencia de tecnología es una actividad mucho más amplia que la simple difusión de innovaciones productivas, si bien tal difusión es un vehículo importante de transferencia de tecnología.
Ventaja Comparativa	Los países generan mayor riqueza cuando se especializan en producir aquello en lo que son más productivos y comercializan con ello. Incluso si un país es más productivo en todos sus productos que otro país, le interesaría producir siempre aquel en el que es más productivo comparativamente.
Ventaja Competitiva	Característica que posee un producto, o servicio, que lo hace diferente y mejor de los que presenta la competencia.

<p>Vigilancia Competitiva</p>	<p>Es el conjunto de herramientas y procesos de obtención, análisis, interpretación y difusión de información de valor estratégico sobre la industria y los consumidores que se transmite a los responsables de la toma de decisiones en el momento oportuno</p>
<p>Vigilancia Tecnológica</p>	<p>Proceso organizado, selectivo y permanente, de captar información del exterior y de la propia organización sobre ciencia y tecnología, seleccionarla, analizarla, difundirla y comunicarla, para convertirla en conocimiento para tomar decisiones con menor riesgo y poder anticiparse a los cambios.</p>



Anexo N°7

Descargar: [Ficha de Registro y Monitoreo y de Gobernanza y Redes](#)