



APRUEBA BASES ADMINISTRATIVAS
Y BASES TÉCNICAS LICITACIÓN
"ESTUDIO PLANES MARCO DE
DESARROLLO TERRITORIAL UDE 5
PUTRE MEDIO" CODIGO BIP
30125545-0

RESOLUCION AFECTA N° 168

ARICA, 30 JUL 2012

VISTO:

1. Memorandum N° 261 de fecha 20 de julio de 2012, del Jefe de la División de Planificación y Desarrollo Regional al Departamento Jurídico, ambos del Gobierno Regional de Arica y Parinacota.
2. Recepción y autorización del Sr. Intendente que aprueba las mencionadas bases, recepcionado por el Depto. Jurídico del Gobierno Regional de Arica y Parinacota con fecha 25 de julio de 2012.
3. El Decreto con Fuerza de Ley N° 1, de 2000, de la Secretaría General de la Presidencia, que fijó el texto refundido, coordinado y sistematizado de la ley N° 18.575, Orgánica Constitucional de Bases Generales de Administración del Estado; el Decreto con Fuerza de Ley N° 1, de 2005, que fijó el texto refundido, coordinado, sistematizado y actualizado de la ley N° 19.175, Orgánica Constitucional sobre Gobierno y Administración Regional; la ley N° 19.880, que establece Bases de los Procedimientos Administrativos que rigen los Actos de los Órganos de la Administración del Estado; el Decreto N° 47 de 2992, del Ministerio de Vivienda y Urbanismo que fija el nuevo texto de la Ordenanza General de la Ley General de Urbanismo y Construcciones; lo dispuesto en la Resolución N° 1.600, de 2008, de la Contraloría General de la República, que establece normas sobre la exención del trámite de toma de razón; y las facultades que invisto como Intendente (S) del Gobierno Regional de Arica y Parinacota:

CONSIDERANDO:

1. La aplicación del Plan Marco de Desarrollo Territorial (PMDT), a través de la investigación exploratoria- descriptiva, que tiene como objetivo identificar las problemáticas que se presenta en los subterritorios.
2. El Plan Marco de Desarrollo Territorial (PMDT) que permite identificar una cartera integrada de iniciativas de infraestructura y de iniciativas de Fomento Productivo en zonas rurales, en localidades productiva lo cual permitirá potenciar a dicha comunidad productivamente.
3. Los proyectos del Programa de Infraestructura Rural para Desarrollo Territorial forman parte de una cartera integrada de iniciativas de inversión que resultan del Plan Marco de Desarrollo Territorial (PMDT), elaborado para un subterritorio específico.
4. El Certificado N° 233/2012, de fecha 26 de junio de 2012, emitido por el Secretario Ejecutivo del Consejo regional de Arica y Parinacota.

RESUELVO:

1. **Apruébese** las Bases Administrativas y Bases Técnicas respecto de la Licitación "ESTUDIO PLANES MARCO DE DESARROLLO TERRITORIAL UDE 5 PUTRE MEDIO" Código BIP 30125545-0.
2. En cumplimiento a lo dispuesto en el artículo 6, inciso segundo, de la Resolución N° 1.600, de 2008, de la Contraloría General de la República, se inserta las mencionadas Bases Administrativas y Bases Técnicas respecto de la Licitación "ESTUDIO PLANES MARCO DE DESARROLLO TERRITORIAL UDE 5 PUTRE MEDIO" Código BIP 30125545-0:

"BASES ADMINISTRATIVAS

DISPOSICIONES GENERALES

Artículo N° 1.- Las presentes Bases Administrativas, conjuntamente con las Bases Técnicas, presupuesto oficial, eventuales aclaraciones, contrato respectivo y el financiamiento, formarán parte integrante de los contratos que se suscribirán para la elaboración de cada estudio.

Asimismo, formarán parte de las presentes bases toda la reglamentación vigente que diga relación con cada estudio a ejecutarse.

Estos documentos no se adjuntan al presente legajo ya que se tienen por conocidos por los oferentes, Guía Metodológica para la Formulación y Evaluación del Plan Marco de Desarrollo Territorial (PMDT).

Estas Bases normarán la licitación pública y la formulación de tres Planes Marco de Desarrollo Territorial (PMDT) de la Región de Arica y Parinacota y se aplicarán en los subterritorios ubicados dentro de las comunas que conforman los siguientes territorios o UDEs:

ESTUDIO	UDE	COMUNAS
PMDT 1	UDE3	Camarones
PMDT 2	UDE4	Putre
PMDT 3	UDE5	Putre

Esto significa que cada UDE requiere un estudio PMDT, por lo tanto, esta licitación corresponde a tres contratos distintos que arrojarán tres productos o resultados finales.

El oferente que postule a más de un estudio PMDT, deberá entregar la documentación requerida para cada postulación, dado que las consultorías se realizarán en forma paralela.

Artículo N° 2.- Las Bases Administrativas y las Bases Técnicas de la licitación no podrán ser modificadas, una vez que ésta haya sido abierta.

Artículo N° 3.- En las ofertas se deberá contemplar todas aquellas actividades que son inherentes y necesarias para la correcta ejecución de cada estudio, aún cuando no aparezcan específicamente indicadas en los documentos de la licitación, entendiéndose que el consultor deberá prever tales actividades en el estudio su propuesta.

Artículo N° 4.- El consultor no tomará ventaja para su provecho de ningún error u omisión de los antecedentes de la propuesta; cualquier duda que surja, en alguna etapa de cada estudio, con posterioridad a la aceptación de la propuesta o durante la ejecución de la misma, deberá someterse a la Unidad Técnica encargada de la supervisión.

El Consultor deberá aceptar lo que resuelva esta Unidad Técnica sin pretender aumento de plazo o precio, ni indemnización, entendiéndose que la duda tiene su origen en la negligencia del oponente en el estudio de la propuesta.

DEFINICIONES

Artículo N° 5.- Para la correcta interpretación de las presentes bases, se entenderá por:

a) MANDANTE

La Autoridad Regional que encomienda el llamado a licitación para la ejecución de una obra o de un estudio en cuyo financiamiento hay participación de recursos del Fisco. Para la presente licitación el Mandante es el Gobierno Regional de Arica y Parinacota, que tendrá a su cargo la aprobación de las Bases Administrativas y las Bases Técnicas, el llamado a propuesta pública, su adjudicación, la celebración del contrato y los pagos correspondientes.

El Mandante entrega a la División de Análisis y Control de Gestión la obligación de autorizar el monto de la adjudicación y la tramitación de los estados de pago correspondientes.

b) ADMINISTRACIÓN

Los Servicios o Instituciones de la Administración del Estado.

c) MANDATARIO O UNIDAD TÉCNICA

El representante de la entidad designada como Unidad Técnica por el Gobierno Regional de Arica y Parinacota. Para la presente licitación la Unidad Técnica será la División de Planificación y Desarrollo Regional.

d) DIRECTOR DE OBRAS

El funcionario que desempeña el cargo de Jefe de la Dirección de Obras Municipales.

e) CONTRAPARTE TÉCNICA

Profesional debidamente nombrado por la Unidad Técnica que asume el derecho y la obligación de fiscalizar el cumplimiento del Contrato para la elaboración de cada estudio.

f) CONSULTOR

La persona natural o jurídica chilena o extranjera o agrupación de las mismas que están en condiciones de proporcionar los bienes o servicios que se propone contratar, conforme los procedimientos establecidos en las bases, contrato respectivo y la legislación vigente que corresponda.

g) ADJUDICATARIO

Oferente o consultor que habiendo participado en el proceso de licitación se ha adjudicado la oferta y ha suscrito el Contrato para su ejecución.

h) CONTRATO

El instrumento jurídico que se debe suscribir entre el Gobierno Regional de Arica y Parinacota y el adjudicatario, del cual formarán parte el conjunto de documentos que se enumeran en estas bases, debidamente sancionado por resolución dictada por la autoridad competente.

i) BASES ADMINISTRATIVAS

Documentos aprobados por la autoridad competente que contienen de manera general y/o particular, las etapas, plazos, mecanismos de consulta y/o aclaraciones, criterios y modalidades de evaluación, mecanismos de adjudicación, cláusulas del contrato definitivo, incluyendo las etapas previas a su celebración, las posteriores a su liquidación y demás aspectos administrativos del proceso de licitación.

j) BASES TÉCNICAS

Documentos aprobados por la autoridad competente que contienen de manera general y/o particular, las especificaciones, descripciones, requisitos y demás características del bien o servicio a contratar.

k) MONTO DISPONIBLE

El valor indicado en bases que corresponde a lo dispuesto por la Administración para la elaboración de cada estudio.

l) LICITACIÓN O PROPUESTA PÚBLICA

Procedimiento administrativo de carácter concursal, previa resolución fundada que lo disponga, mediante el cual la Administración realiza un llamado público convocando a los interesados para que, sujetándose a las bases fijadas, formulen propuestas, de entre las cuales se seleccionará y aceptará la más conveniente.

m) PROPUESTA

La oferta técnica y económica presentada por un oferente en la presente licitación, la que debe ajustarse a los requisitos establecidos en las Bases. La palabra oferta se entiende como sinónimo de propuesta.

n) PROPUESTA A SUMA ALZADA

La oferta a precio fijo en que los valores de sus componentes parciales se entienden inamovibles, a menos que las bases de licitación autoricen expresamente revisar algunas partidas.

o) PROGRAMA DE TRABAJO

Es la ordenación cronológica dentro del Contrato, del desarrollo de las diversas etapas, partidas o ítems de cada estudio, sea que ellos deban ser ejecutados en forma simultánea o sucesiva.

p) ESTUDIOS EXTRAORDINARIOS

En contrato a Suma Alzada, las partidas que se incorporen o agreguen al estudio para llevar a mejor término el estudio contratado.

q) PIRDT

Programa de Infraestructura Rural para el Desarrollo Territorial.

r) **PMDT**
Plan Marco de Desarrollo Territorial.

s) **UDE**
Unidad de Desarrollo Estratégico

UDE	COMUNAS
UDE 1	Arica (valle de Lluta)
UDE 2	Arica (valle Azapa y borde costero)
UDE 3	Camarones
UDE 4	Putre (sector bajo)
UDE 5	Putre (sector medio)
UDE 6	General Lagos
UDE 7	Putre (sector alto)

t) **PLADECO**
Instrumento de planificación territorial denominado Plan de Desarrollo Comunal.

u) **TERRITORIO**
Se define como el espacio de concertación público-privado- comunitario y de toma de decisiones sobre prioridades de inversión, constituyéndose en una "Unidad Integral de Planificación" de nivel subregional.

Para efectos de la presente licitación se define territorio como UDE.

v) **SUBTERRITORIO**
Se define como un área geográfica al interior del territorio, que presenta un desarrollo a nivel local de uno o más ejes productivos, para los cuales se identifican potencialidades de mayor desarrollo.

w) **UGR**
Unidad de Gestión Regional conformada por equipo de Profesionales del Programa de Infraestructura Rural para el Desarrollo Territorial, perteneciente a la División de Planificación y Desarrollo Regional de Arica y Parinacota.

CRONOGRAMA DE LICITACIÓN Y ADJUDICACIÓN

Las fechas del proceso completo es el que se detalla a continuación:

PROCESO	FECHA
Publicación Licitación Pública	25 días corridos
Consultas	10 días corridos
Respuestas Consultas y/o Aclaraciones	15 días corridos
Cierre recepción Ofertas en Plataforma Mercado Público	25 días corridos
Apertura propuesta en Plataforma Mercado Público	25 días corridos
Fecha estimada Adjudicación	Hasta 30 días corridos

DE LA PROPUESTA

Artículo N° 6.- El llamado a propuesta será público en conformidad con lo dispuesto en la Ley 19.886 de Bases sobre Contratos Administrativos de Suministro y Prestación de Servicios y su Reglamento.

OFERENTES

Artículo N° 7.- Podrán participar en la presente licitación las personas naturales o jurídicas, chilenas o extranjeras o agrupación de las mismas, cuya actividad, empresa o razón social esté relacionada con el rubro de cada estudio en licitación.

INCOMPATIBILIDADES

Artículo N° 8.- La incompatibilidad de los postulantes estará sujeta a las siguientes condiciones:

- a) Con el objeto de evitar conflictos de intereses y respetar el principio de probidad y transparencia en los actos administrativos del Estado, los oferentes deberán considerar como parte integrante de estas Bases las incompatibilidades establecidas en el artículo 4° de la ley N° 19.886. En el caso de que una o más de las instituciones que deseen participar del proceso de licitación presenten alguna

incompatibilidad de las señaladas en dicho artículo y ésta pueda resolverse oportunamente, el contratante podrá establecer un plazo general y común para resolverla. Dicho plazo no podrá exceder el inicio de la calificación de las ofertas técnicas a realizar por la Comisión Evaluadora.

- b) Si al momento de postular son funcionarios públicos. Para estos efectos se considerará como funcionario público a los profesionales de planta y contrata de los organismos que integran la Administración del Estado de acuerdo a lo establecido en la ley N° 18.575, Orgánica Constitucional de bases generales de la Administración del Estado.
- c) Quedan también excluidos de participar en las ofertas las personas naturales y jurídicas que tengan juicios pendientes con alguna entidad de la Administración del Estado y las personas jurídicas que propongan como profesionales del equipo de trabajo a personas que tengan juicios pendientes con alguna entidad de la Administración del Estado.
- d) Todas las contenidas en la referida ley N° 18.575.
- e) Las personas naturales o jurídicas que hayan sido sancionadas por procesos sobre vulneración de derechos fundamentales de sus propios trabajadores.
- f) Las personas naturales o jurídicas que hubieren sido sancionadas por infracción a la Ley N°19.886.

DE LA POSTULACIÓN

Artículo N° 9.- La presente licitación será realizada a través del portal www.mercadopublico.cl

Los oferentes ingresarán su postulación y todos los antecedentes requeridos sólo a través del señalado portal, por tanto será de su responsabilidad cumplir las fechas y plazos allí estipulados. Es importante que el proponente constate que el envío de su propuesta haya sido efectuado con éxito. Para ello, deben verificar el despliegue automático del "Comprobante de Envío de Oferta" que se entrega en dicho sistema, el cual debe ser impreso por el proponente para su resguardo.

El plazo para efectuar consultas será el que se señale en el portal.

Sólo se aceptarán consultas a través del citado portal en los plazos allí establecidos.

Las respuestas a consultas y eventuales aclaraciones se realizarán sólo a través del portal en los plazos que se establecerán al momento de levantar la licitación.

El mandante se reserva el derecho de solicitar documentación, entrevista personal y/o aclaraciones menores teniendo siempre presente la obligación de cumplir con el principio de igualdad de los proponentes y sólo en el evento que sea absolutamente necesario para lograr de manera óptima el objetivo de esta licitación.

La publicación de los resultados será también a través del portal.

DE LA PRESENTACIÓN DE LAS PROPUESTAS

Artículo N° 10.- Las propuestas se subirán al portal www.mercadopublico.cl en archivos adjuntos, identificados según se indica a continuación:

ARCHIVO N° 1	: PROPUESTA ADMINISTRATIVA
ARCHIVO N° 2	: PROPUESTA TÉCNICA
ARCHIVO N° 3	: PROPUESTA ECONÓMICA

Todos los documentos contenidos en estos archivos deberán presentarse escaneados, las medidas serán en unidades métricas y los valores en moneda nacional, salvo estipulación en contrario contenida en las Bases Técnicas.

En el Archivo N° 1, llamado "PROPUESTA ADMINISTRATIVA" se incluirá:

- a) **Formato N° 1: Identificación del proponente.**
- b) **Formato N° 2: Carta de Postulación y Compromiso.**

- c) **Formato N° 3: Declaración Jurada (notarial)** sobre la no afección de incompatibilidades o inhabilidades del proponente, según lo indicado en **artículo N° 8** de las presentes bases.
- d) **Informe de Boletín Comercial Oficial de la Cámara de Comercio** o de otra base de datos autorizada, con no más de 30 días de antigüedad a la fecha de apertura.
- e) **Fotocopia de Boleta de Garantía de Seriedad de la Oferta** con N° de folio de ingreso en Oficina de Partes de Gobierno Regional.
- f) **Certificado de Capacidad Económica** emitido por Entidad financiera con sucursal en Arica.

La falta de cualquiera de estos antecedentes implica que el oferente queda inmediatamente fuera de bases en el proceso de evaluación de ofertas.

En el Archivo N° 2, llamado "PROPUESTA TÉCNICA" se incluirá:

- a) **Formato N° 4: Antecedentes de la Consultora y/o Consultores.**
- b) **Título Universitario** otorgado por universidades reconocidas por el Consejo de Rectores, de cada uno de los integrantes del equipo de trabajo. Se exigirá documento original o fotocopia legalizada al adjudicatario al momento de suscribir el contrato.
- c) **Formato N° 5: Propuesta Metodológica** donde el proponente definirá la metodología y actividades para obtener los productos esperados, incluyendo las técnicas e instrumentos pertinentes y cómo se organizará el equipo consultor en el Desarrollo de cada estudio, todo en conformidad a lo establecido en las Bases Técnicas.

Sobre el equipo consultor, se deben identificar los nombres de cada uno de los miembros, su cargo, las responsabilidades que asumirán en el desarrollo de cada estudio y el número de horas a destinar en las actividades propuestas.
- d) **Formato N° 6:** Currículum actualizado firmado por el profesional propuesto y por el representante autorizado que presenta la propuesta, en el caso que corresponda, en formato adjunto a las presentes bases.
- e) **Programa de Trabajo:** El consultor debe presentar una Carta Gantt que contenga los plazos y la programación de las actividades mencionadas en las Bases Técnicas, relacionadas con los objetivos de la consultoría y los productos esperados, estableciendo las horas a destinar en cada una de las etapas, debiendo ser coincidente o menor con el plazo total establecido en estas bases.
- f) **Certificados** emitidos por mandantes anteriores o la consultora, según corresponda, que den cuenta de la experiencia y capacidad técnica del proponente en las áreas de trabajos sobre "Planes Marco para el Desarrollo Territorial" y/o experiencia relacionada al mismo.

La falta de cualquiera de estos antecedentes implica que el oferente queda inmediatamente fuera de bases en el proceso de evaluación de ofertas.

En el Archivo N° 3, llamado "PROPUESTA ECONÓMICA" se incluirá:

Formato N° 7: El proponente deberá subir la propuesta económica según formato N° 7 al Portal www.mercadopublico.cl, considerando el **valor bruto** a suma alzada que presenta por los servicios que compromete, expresados en pesos chilenos, indicando separadamente los impuestos legales correspondientes y el monto líquido. Los precios no podrán incluir reajuste alguno.

En caso de no cumplirse las exigencias anteriores, la postulación de la consultoría se considerará fuera de bases.

GARANTÍAS

Artículo N° 11.- Los documentos que se consideran válidos para garantizar los aspectos que siguen, sobre el estudio que se contrata, conforme a las presentes Bases, lo constituye la Boleta de Garantía Bancaria que se tomará en las condiciones, montos y plazos que a continuación se señalan, además de la Póliza de la Compañía de Seguros.

Artículo N° 12.-

a) Garantía de seriedad de la oferta

El oferente adjudicado deberá presentar garantía de seriedad de la oferta, que debe ser una Boleta de Garantía Bancaria, pagadera a la vista, de un Banco con sucursal en la ciudad de Arica, por un monto fijo de

\$ 500.000 (quinientos mil pesos) a la orden de Gobierno Regional Arica y Parinacota, RUT: 61.978.890-7 con un vigencia de 45 días corridos contados desde la fecha de la apertura, que es coincidente con el plazo de vigencia de las ofertas para efectos de la presente licitación.

La glosa de este documento deberá señalar lo indicado en el siguiente cuadro, según contrato de UDE a postular:

UDE	Glosa
UDE 3	"Garantiza la seriedad de la oferta presentada en la Licitación sobre el Estudio Plan Marco de Desarrollo Territorial UDE 3." Código BIP 30125376.
UDE 4	"Garantiza la seriedad de la oferta presentada en la Licitación sobre el Estudio Plan Marco de Desarrollo Territorial UDE 4." Código BIP 30125543.
UDE 5	"Garantiza la seriedad de la oferta presentada en la Licitación sobre el Estudio Plan Marco de Desarrollo Territorial UDE 5." Código BIP 30125545.

El documento original de esta boleta deberá ser ingresada en Oficina de Partes del Gobierno Regional de Arica y Parinacota, ubicada en Av. General Velásquez N° 1775 Piso 2, en fecha anterior al día fijado para la apertura de la propuesta debido a que se debe incorporar en el archivo N°1 "Propuesta Administrativa" la fotocopia de esta boleta que contenga el número de folio que avala su ingreso.

b) Garantía de Fiel y Oportuno Cumplimiento del Contrato

El oferente adjudicado deberá presentar garantía de Fiel y Oportuno cumplimiento del Contrato, que debe ser una Boleta de Garantía Bancaria, pagadera a la vista, de un Banco con sucursal en la ciudad de Arica, por un monto ascendente al 15 % del valor total del Contrato, tomada en U.F. al valor del día de suscripción del Contrato, a la orden de Gobierno Regional de Arica y Parinacota.

La glosa de este documento deberá señalar lo indicado en el siguiente cuadro, según contrato de UDE a postular:

UDE	Glosa
UDE 3	"Garantiza la seriedad de la oferta presentada en la Licitación sobre el Estudio Plan Marco de Desarrollo Territorial UDE 3." Código BIP 30125376.
UDE 4	"Garantiza la seriedad de la oferta presentada en la Licitación sobre el Estudio Plan Marco de Desarrollo Territorial UDE 4." Código BIP 30125543.
UDE 5	"Garantiza la seriedad de la oferta presentada en la Licitación sobre el Estudio Plan Marco de Desarrollo Territorial UDE 5." Código BIP 30125545.

El plazo de vigencia de esta garantía será el del Contrato aumentado en un período de 60 días corridos desde el término del mismo.

Esta garantía se deberá adjuntar al Contrato debidamente suscrito por el Adjudicatario y será entregado en Oficina de Partes de Gobierno Regional, ésta garantía deberá estar constituida y entregada al momento de firmar el contrato.

El no cumplimiento del plazo antes indicado se entenderá como desistimiento por parte del Adjudicatario a la oferta presentada y dará derecho al Gobierno Regional de Arica y Parinacota a iniciar el trámite de contratación con la segunda oferta mejor evaluada o dejar sin efecto la licitación si se estimare conveniente a los intereses del Servicio.

El Consultor deberá renovar la garantía en el evento que el Mandante aprobase un aumento de plazo en el Contrato, cumpliendo indicaciones de la Contraparte Técnica.

La devolución de la garantía se realizará al término del Contrato, el que se hará efectivo una vez recibido y aprobado a entera conformidad el estudio contratado, evento en el cual deberá presentar la boleta de garantía que cauciona la buena ejecución de cada estudio.

c) Garantía de Buena Ejecución del Estudio

Debe ser una Boleta de Garantía Bancaria, pagadera a la vista, de un Banco con sucursal en la ciudad de Arica, por un monto ascendente al 10% del valor total del Contrato, tomada en U.F. al valor del día de la recepción conforme de cada estudio, a la orden del Gobierno Regional de Arica y Parinacota.

La glosa de este documento deberá señalar lo indicado en el siguiente cuadro, según contrato de UDE a postular:

UDE	Glosa
UDE 3	"Garantiza la seriedad de la oferta presentada en la Licitación sobre el Estudio Plan Marco de Desarrollo Territorial UDE 3." Código BIP 30125376.
UDE 4	"Garantiza la seriedad de la oferta presentada en la Licitación sobre el Estudio Plan Marco de Desarrollo Territorial UDE 4." Código BIP 30125543.
UDE 5	"Garantiza la seriedad de la oferta presentada en la Licitación sobre el Estudio Plan Marco de Desarrollo Territorial UDE 5." Código BIP 30125545.

El plazo de vigencia de esta garantía será de 6 meses contados desde el término de la vigencia de la garantía de Fiel cumplimiento del Contrato.

El ingreso de la boleta de Buena Ejecución en Gobierno Regional de Arica y Parinacota, permitirá iniciar el proceso de devolución de la Garantía de Fiel Cumplimiento del Contrato.

La vigencia de las boletas de garantía de Fiel cumplimiento de Contrato y de Buena Ejecución, se entenderá sin perjuicio del plazo de responsabilidad legal establecido en el Código Civil.

Artículo N° 13.- La Unidad Técnica será la encargada de recibir los documentos de garantía y remitirlos a la División de Administración y Finanzas de Gobierno Regional de Arica y Parinacota para su custodia y posterior devolución.

Artículo N° 14.- Si en el transcurso del contrato se introdujeran modificaciones por la incorporación de actividades extraordinarias o un eventual aumento de plazo, por eventuales casos fortuitos o fuerza mayor, deberá rendirse garantías sobre ellas, en su mismo porcentaje y por el plazo exigido para la boleta de fiel cumplimiento y para la boleta de buena ejecución.

Artículo N° 15.- El consultor deberá mantener vigente las garantías del contrato a que se refieren los artículos anteriores, siendo de su cargo los gastos que ello le irrogue.

APERTURA Y EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS

Artículo N° 16.- Se revisarán las propuestas, en un solo acto de apertura, por cada estudio ante una comisión nombrada al efecto que estará conformada por el Jefe de División de Planificación y Desarrollo Regional o por el funcionario que éste designe, por el Jefe de División de Análisis y Control de Gestión o por el funcionario que éste designe y 3 profesionales División de Planificación y Desarrollo Regional, el Jefe del Departamento Jurídico y la funcionaria de la Unidad de Adquisiciones, en el día y hora indicados en el portal mercado público.

Comisión de Apertura

Funcionario	Cargo / Función
Luis Cortes Aguirre	Jefe División Planificación y Desarrollo Social
Santiago Vera Torrealba	Jefe División Análisis y Control de Gestión
Profesional 1	División Planificación y Desarrollo Regional
Profesional 2	División Planificación y Desarrollo Regional
Profesional 3	División Planificación y Desarrollo Regional
Mario Palma Sotomayor	Jefe Asesoría Jurídica
Alexandra Camus Rivera	Técnico Unidad de Adquisiciones

Se inicia el proceso con la revisión del contenido del archivo N° 1 "PROPUESTA ADMINISTRATIVA" de cada estudio de todas las ofertas presentadas, levantando un acta con el detalle respectivo con el fin de verificar que los oferentes hayan cumplido con los requisitos establecidos en las Bases Administrativas.

Se declararán de inmediato Fuera de Bases a aquellas ofertas que no hayan cumplido con la totalidad de los requisitos establecidos en el **Artículo N° 10, archivo N° 1**, consecuentemente no se abrirá los archivos N° 2 y N° 3 de estas ofertas. Sin perjuicio de la facultad de la comisión que abrirá los sobres, de salvar errores de forma.

Una vez aprobado el contenido del archivo N°1, se revisará el contenido del archivo N° 2, "PROPUESTA TÉCNICA" de aquellos oferentes que cumplieron satisfactoriamente el proceso de revisión de los antecedentes administrativos, finalmente, se procederá con la revisión del archivo N°3 "PROPUESTA ECONÓMICA".

Evaluación de las Propuestas

La evaluación será realizada por la Comisión nombrada, definida en cuadro adjunto, al efecto y si producto de la verificación de los antecedentes presentados, estima necesario realizar alguna consulta aclaratoria a los oferentes, se llevará a cabo mediante la formalidad establecida en el portal mercado público, teniendo siempre presente que no se afecte el principio de igualdad de los proponentes y de la estricta sujeción a las bases.

Comisión de Evaluación:

Funcionario	Cargo / Función
Luis Cortes Aguirre	Jefe División Planificación y Desarrollo Social
Santiago Vera Torrealba	Jefe División Análisis y Control de Gestión
Profesional 1	División Planificación y Desarrollo Regional
Profesional 2	División Planificación y Desarrollo Regional
Profesional 3	División Planificación y Desarrollo Regional

Recibidas las respuestas a las aclaraciones solicitadas, se procede a evaluar las ofertas técnicas, según criterios, puntajes y ponderaciones establecidos en la Pauta incluida en las presentes Bases Administrativas.

Una vez realizada la evaluación administrativa y técnica, se procederá a revisar el archivo N° 3 "PROPUESTA ECONOMICA" de los proponentes habilitados de cada estudio, verificando la inclusión los antecedentes exigidos en las Bases, levantándose el acta respectiva.

Finalmente, se aplicará la pauta de evaluación a la oferta económica por cada estudio.

El Mandante se reserva el derecho de declarar desierta la licitación, cuando no se presenten ofertas o cuando éstas no resulten convenientes a sus intereses, sin por ello incurrir en responsabilidad alguna respecto del o los oferentes afectados por esta decisión.

En cualquiera de los casos, el rechazo de algunas o todas las ofertas no generará derecho de indemnización de los oferentes.

Criterios de evaluación por estudio

a) Formación y Experiencia Profesional del equipo de trabajo de la Consultoría:

Será requisito al momento de postular como entidad consultora presentar un equipo profesional con títulos, post títulos y diplomados de Universidades reconocidas por el Consejo de Rectores, el que será evaluado según pauta establecida en ANEXO N°1. Además se exige que el 40% del equipo profesional tenga experiencia en el Altiplano de la Región de Arica y Parinacota, y/o se subcontrate profesionales de la región con las competencias necesarias relacionadas a lo exigido.

b) Experiencia Laboral de la consultora:

Se deberá acreditar experiencia laboral de la entidad proponente, mediante certificado emitido por los mandantes de los estudios realizados en los temas relacionados con la presente consultoría, la que será evaluada a partir de los antecedentes entregados y según lo indicado en el siguiente cuadro:

Criterio	Puntaje
Con experiencia laboral en 7 o más estudios Fomento productivo, Proyecto de inversión y Obras civiles.	100 puntos
Con experiencia laboral 4 a 6 estudios en Fomento productivo, Proyecto de inversión y Obras civiles.	60 puntos
Con experiencia laboral en 1 a 3 estudios en Fomento productivo, y Obras civiles.	40 puntos
Sin experiencia laboral en estudios.	0 puntos

Nota: Criterios de evaluación incluido en el ANEXO N°2.

c) Propuesta Metodológica:

Esta propuesta se evaluará en base al grado de cumplimiento de los objetivos de la licitación, los productos esperados que se lograrán al aplicar la metodología, actividades y organización del equipo que se proponga, según pauta de evaluación establecida en ANEXO N°2.

d) Propuesta Económica

La propuesta económica se evaluará según la siguiente puntuación:

Monto disponible 0% : 0 puntos

Monto disponible - 5% : 30 puntos

Monto disponible - 10% : 65 puntos

Monto disponible - 15% : 100 puntos

e) Criterio de Sustentabilidad

La propuesta de sustentabilidad se evaluará según el siguiente criterio y puntuación.

Materias de Alto Impacto Social: El consultor debe demostrar experiencia en el desarrollo de procesos de participación ciudadana de proyectos de alto impacto social. Este ítem se evaluará mediante regla de tres.

Mayor cantidad de Consultorías y/o Procesos de Participación Ciudadana = 100

Ponderación de Criterios

Criterio	Ponderación
Formación y Experiencia Profesional del equipo de trabajo de la Consultoría	30 %
Experiencia Laboral de la consultoría	30 %
Propuesta Metodológica	20 %
Propuesta Económica	10 %
Criterio de Sustentabilidad	10 %

- El puntaje de corte de las propuestas, para la adjudicación será de 65 puntos
- En caso de empate, se procederá a realizar una entrevista personal con el Jefe de División de Planificación y Desarrollo Regional, en fecha y hora que se publicará en el portal y se realizará en dependencias del Gobierno Regional de Arica y Parinacota.
- La evaluación y los resultados serán publicados en el portal.

Terminado el proceso de evaluación, la comisión preparará un Informe dirigido al Mandante, que contiene los puntajes de todas las ofertas, priorizados de mayor a menor y se sugiere la adjudicación de la oferta mejor evaluada o, se indica las razones que fundamentan declarar desierta la licitación.

Este Informe será remitido al Mandante en un plazo máximo de 5 días hábiles contados desde el proceso de apertura y será acompañado por las actas de apertura técnica y económica, eventuales aclaraciones de oferentes y la pauta de evaluación que contiene los valores resultantes.

DEL CONTRATO

Artículo N° 17.- Una vez resuelta la adjudicación de la oferta de cada estudio, se publicará la resolución correspondiente en el portal www.mercadopublico.cl y se comunicarán a los oferentes adjudicatarios la fecha en que se encontrarán disponibles en el portal los contratos para su firma.

Los adjudicatarios tendrán un plazo máximo de 7 días corridos para firmar los contratos e ingresarlos en Oficina de Partes de Gobierno Regional junto con la boleta de Garantía que cauciona su fiel cumplimiento.

De no cumplirse el plazo anteriormente señalado, el Gobierno Regional informará a través del Portal que queda sin efecto la adjudicación anterior y procederá a adjudicar a la segunda oferta mejor evaluada, por sobre el umbral de cumplimiento, realizándose el mismo procedimiento antes descrito.

Artículo N° 18.- El consultor podrá subcontratar hasta el 30% del valor del contrato, parte, siempre que obtenga la autorización de la Unidad Técnica. No obstante lo anterior, mantendrá la responsabilidad de la totalidad del contrato incluidas aquellas partidas subcontratadas, como asimismo, el pago de todas las obligaciones para con los trabajadores, empleados, proveedores u otros que pudieren ser omitidas por el subcontratista.

LA CONTRAPARTE TÉCNICA

Artículo N° 19.- La Unidad Técnica designará a los funcionarios que tendrán la responsabilidad de controlar el desarrollo de cada estudio, quién para su desempeño deberá contar con todos los antecedentes inherentes al estudio y el contrato.

Artículo N° 20.- El consultor deberá someterse a las indicaciones que entregue la Contraparte Técnica que se encargará de impartirlas por escrito y hacerlas en conformidad con los antecedentes de la licitación y en los términos y condiciones del contrato.

El incumplimiento de dichas órdenes será sancionado según lo estipulado en las presentes Bases.

OBLIGACIONES DEL CONSULTOR

Artículo N° 21.- El consultor deberá realizar el estudio con el equipo profesional presentado en los antecedentes de la oferta técnica. De requerir modificar ese equipo, deberá presentar el problema e indicar las razones para hacerlo. La Contraparte Técnica evaluará la presentación, principalmente en el sentido que el profesional reemplazante debe tener a lo menos similar preparación del profesional saliente, teniendo presente que siempre se debe mantener el principio de igualdad de los proponentes, para lo cual emitirá el informe correspondiente al Mandante quien resolverá en consecuencia.

Artículo N° 22.- Cuando el consultor presente un estado de pago, deberá incluir certificación de los servicios que corresponda, en el que conste que no existen deudas impagas por conceptos de pago a proveedores, eventuales daños a terceros, sueldos y leyes sociales de los profesionales y/o personal contratado para el estudio. La no presentación de dichos documentos o la información de existencia de deudas, significará la inmediata suspensión del trámite de dicho estado de pago, el que no se cursará hasta la total regularización del problema.

Artículo N° 23.- En el caso de una liquidación anticipada de contrato, la Unidad Técnica informará al Mandante el monto de las deudas impagas por parte del Consultor, a fin de hacer efectivas las garantías para solventar dichos pagos.

Artículo N° 24.- El consultor es responsable de todos los aspectos que digan relación con la buena ejecución de los trabajos, durante el período de garantía, que se encuentra respaldado con la respectiva Boleta.

Artículo N° 25.- El equipo seleccionado, requerirá una disposición total durante todo el periodo que dure esta consultoría.

Artículo N° 26.- El consultor deberá estar disponible para reuniones y/o eventos especiales requeridos por la contraparte y que ésta considere relevante para el desarrollo del trabajo.

Artículo N° 27.- Será de responsabilidad del consultor y de su cargo los perjuicios que pudiere causar a terceros, durante todo el tiempo que dure el contrato, con motivo u ocasión de su desarrollo.

DE LA EJECUCIÓN DEL ESTUDIO

Artículo N° 28.- El consultor deberá ejecutar los trabajos con estricta sujeción a las Bases Administrativas, Bases Técnicas, anexos, contratos y demás antecedentes correspondientes a cada estudio.

Dichos antecedentes se interpretarán siempre en el sentido de la mejor y más perfecta ejecución de los trabajos, conforme a las reglas de la buena técnica.

Frente a discrepancias en la información contenida en los antecedentes de la propuesta, se estará al siguiente orden de prelación de los documentos:

- Aclaraciones.
- Bases Técnicas
- Bases Administrativas

PLAZO Y PROGRAMACIÓN ESTIMADA DE LAS ETAPAS

Artículo N° 29.- El plazo de ejecución para cada estudio, será de un máximo de siete meses contados a partir de la fecha de la resolución que aprueba el contrato correspondiente.

El tiempo utilizado por la Contraparte Técnica en la revisión de cada una de las etapas y en la formulación y revisión de eventuales observaciones que le merezca el trabajo presentado se contabiliza dentro del plazo señalado.

Artículo N° 30.- Cuando ocurran circunstancias que sean de caso fortuito o de fuerza mayor, totalmente ajenas al consultor y que afecten a la ejecución del trabajo, se podrá ampliar el plazo en relación con los días de atraso, previa solicitud del Consultor, formulada por escrito a la Unidad Técnica. Éste resolverá, previa autorización del Mandante. La aceptación o rechazo será ratificado por resolución, en la que se indicará la modificación autorizada y la obligación de modificar las garantías consecuentemente.

Toda solicitud de ampliación de plazo, deberá ser presentada por lo menos 30 días antes de la expiración del plazo inicial y se contabilizará a continuación del vencimiento del plazo vigente.

Artículo N° 31.- El consultor está obligado a cumplir, durante la ejecución del estudio, con los plazos parciales establecidos en el programa de trabajo.

Si se produjere un atraso injustificado en las fechas de entrega de los estados de avances correspondientes a las etapas del estudio, mayor a 30 días corridos respecto de lo programado, la Unidad Técnica podrá dar término anticipado de éste.

MONTOS DISPONIBLES

Artículo N° 32.- El monto disponible para financiar los tres estudios es de \$224.137.750 impuesto incluido. (Doscientos veinticuatro millones ciento treinta y siete mil setecientos cincuenta pesos, impuesto incluido), desglosados de la siguiente forma para cada uno:

ESTUDIO	UDE	MONTO
PMDT 1	UDE3	\$ 80.757.750
PMDT 2	UDE4	\$ 70.103.000
PMDT 3	UDE5	\$ 73.277.000

TOTAL	\$ 224.137.750
--------------	-----------------------

Será de cuenta del consultor la provisión de los equipos y herramientas necesarias para la realización de cada estudio así como todos los gastos inherentes.

DEL TÉRMINO ANTICIPADO DEL CONTRATO

Artículo N° 33.- Se podrá poner término anticipado al contrato, administrativamente y sin forma de juicio, siempre que concurra alguna de las siguientes causas:

- a) Por mutuo acuerdo de las partes y sin cargo para ambos.
- b) Si el consultor no diere cumplimiento al programa de trabajo, atrasos en la fecha de entrega de los estados de avances o no iniciare oportunamente el estudio contratado.
- c) Si el consultor en forma reiterada no acatare las órdenes e instrucciones de la Unidad Técnica formuladas en base a los antecedentes del contrato y, habiendo presentado las apelaciones correspondientes, éstas hubieren sido rechazadas.
- d) Si por errores en los trabajos efectuados por el consultor, el estudio resultara incompleto y no cumpliera con las bases y demás documentos de la licitación.
- e) Si el consultor o alguno de los socios de la empresa adjudicataria, estuviera sometido a "Audiencia de Formalización de la Investigación" por algún delito que merezca pena aflictiva, o tratándose de una Sociedad Anónima, lo fuese alguno de los miembros del Directorio o el Gerente.
- f) Si el consultor fuese declarado en quiebra o alguno de sus miembros, tratándose de una sociedad.
- g) Si se produjeran atrasos injustificados al término de cada una de las etapas, en las correcciones de observaciones, en instrucciones o en plazos parciales fijados por la contraparte técnica o en la entrega final del estudio, superiores a los 30 días corridos, entendiéndose incumplimiento de contrato por esta causa.
- h) Otras causales específicas que se indiquen en la normativa legal vigente, relacionada con el estudio.

Artículo N° 34.- Puesto término anticipado a un contrato, por cualquiera de las causales señaladas, a excepción de la detallada en letra a) anterior, se hará efectiva la boleta de fiel cumplimiento del contrato.

El Mandante podrá determinar el uso de Estados de Pago pendientes para saldar deudas del consultor mencionadas en el artículo N° 26 anterior y evaluará la conveniencia de utilizar las garantías existentes para estos efectos, conjuntamente con la necesidad de cubrir el costo que implica dar término al estudio inconcluso o cualquier otro perjuicio que resulte para el Fisco con motivo de esta liquidación.

DE LOS PAGOS

Artículo N° 35.- Cada estudio se pagará mediante Estados de Pago, cuyos montos quedarán establecidos según las etapas cumplidas y en los porcentajes que se indica a en cuadro siguiente:

Artículo N° 36.-

N° Estado de Pago	N° y Nombre de Informe	Contenidos mínimos	Porcentaje del monto a contratar.
Estado de Pago N° 1	Informe N° 1 Diagnóstico de la Situación Actual del Subterritoio.	a) Informe que incluya los productos obtenidos en la Etapa 1, pasos 1 y 2 mencionados en Formato N° 5. b) Línea Base mencionada en punto V de las Bases Técnicas.	25 %, impuestos incluidos.
Estado de Pago N° 2	Informe N° 2 Planificación Estratégica: Visión	a) Observaciones resueltas del Informe N° 1.	25 %, impuestos incluidos.

	Compartida y Situación Deseada.	b) Informe que incluya los productos obtenidos en la Etapa 2, pasos 3 y 4 mencionados en Formato N° 5.	
Estado de Pago N° 3	Informe N° 3 Definición del PMDT: Evaluación Privada y Social.	a) Observaciones resueltas del Informe N° 2. b) Informe que incluya los productos obtenidos en la Etapa 3, pasos 5, 6 y 7 mencionados en Formato N° 5.	25 %, impuestos incluidos.
Estado de Pago N° 4	Informe Final Matriz de Marco Lógico y Validación del PMDT.	<ul style="list-style-type: none"> • Observaciones resueltas del Informe N° 3. • Informe que incluya los productos obtenidos en la Etapa 4, pasos 8 y 9 mencionados en Formato N° 5. 	25 %, impuestos incluidos.

Para iniciar el trámite de pago el consultor deberá:

- Ingresar solicitud de pago indicando monto y etapa correspondiente dirigida al Intendente y Presidente del Gobierno Regional de Arica y Paríacota, a través de la Oficina de Partes de Gobierno Regional, Av. General Velásquez N° 1775 Piso 2.
- Esta solicitud deberá adjuntar el Informe correspondiente a cada etapa junto con los documentos y anexos que se requiera.
- Factura por el monto correspondiente a la Etapa.
- Certificado de cumplimiento de obligaciones laborales y previsionales en caso de así proceder.
- El pago deberá realizarse dentro de los 15 días hábiles siguientes a la recepción de la solicitud de pago y documentos anexos, siempre que no sea objeto de reparo, observaciones o consultas por parte de la Contraparte Técnica, las que se propone entregar en un plazo máximo de 5 días hábiles y deben ser respondidas por el consultor en un plazo máximo de 5 días hábiles.
- Carátula de Estado de Pago en que se indique avance físico y financiero fecha de inicio y de término, monto que se cancela y el acumulado, descuento de multas si lo hubiere y líquido a pagar, firmado y visado por la Unidad Técnica.

MULTAS

Artículo N° 37.- En caso de atrasos al término de cada una de las etapas, en las correcciones de observaciones, en instrucciones o en plazos parciales fijados por la contraparte técnica, el consultor deberá pagar una multa por cada día de atraso ascendente a una 1 UTM (Unidad Tributaria Mensual).

La multa correspondiente será rebajada administrativamente por el Gobierno Regional de Arica y Paríacota del estado de pago respectivo.

Lo anterior, se entiende sin perjuicio de hacer efectiva la garantía de fiel y oportuno cumplimiento del contrato cuando corresponda.

Si el consultor no entrega el estudio totalmente terminado en el plazo establecido en el contrato, se le aplicará una multa diaria equivalente a 1 UTM.

RECEPCIÓN

Artículo N° 38.- La recepción conforme de cada estudio, será realizada por la misma comisión nombrada para el proceso de apertura y evaluación de las ofertas. Esta se constituirá, al término del plazo contractual, a fin de verificar el cabal cumplimiento del contrato.

La Contraparte Técnica acompañará a la comisión en este proceso de recepción y pondrá a su disposición toda la información y antecedentes que ésta requiera para llevar a cabo su labor.

Artículo N° 39.- Una vez verificado por la comisión, el total cumplimiento del contrato y la revisión detallada de toda la documentación entregada por el consultor, se procederá a emitir la correspondiente acta en que da cuenta de la recepción a entera conformidad del trabajo contratado.

Artículo N° 40.- Si la comisión determina que el estudio no está totalmente terminado o no están ejecutados a cabalidad conforme a los antecedentes técnicos del contrato, procederá a preparar un listado de las observaciones que le merece y le fijará un plazo máximo de 5 días corridos para subsanarlas.

Terminado este plazo, se constituirá nuevamente para verificar su cumplimiento. De haberse logrado, se procederá a la recepción conforme lo señalado en el articulado anterior, no imputando como atraso, este plazo otorgado por la comisión receptora.

Si por el contrario, el consultor no cumple dentro del plazo acordado el término de las observaciones y éstas son menores, la comisión quedará a la espera del aviso de la Unidad Técnica del término definitivo de éstas, para proceder a su recepción y se le aplicará multa por atraso al consultor a partir del término del plazo fijado.

En el caso que el consultor no resolviera ninguna de las observaciones emitidas por la comisión, se levantará un Acta señalando las razones y las observaciones que motivan la no recepción conforme del estudio.

La Unidad Técnica, resolverá en consecuencia, solicitando el término y liquidación del Contrato y aplicando las multas que proceda.

Artículo N° 41.- Una vez emitida la resolución que sanciona la recepción conforme del estudio, el consultor deberá ingresar la boleta de garantía de Buena Ejecución y se iniciará el proceso de devolución de la boleta de fiel cumplimiento del contrato.

LIQUIDACIÓN DEL CONTRATO

Artículo N° 42.- Una vez cumplido el plazo de vigencia de la garantía de buena ejecución y no habiendo observaciones que subsanar, se procederá a liquidar el contrato, en conformidad a las resoluciones adoptadas por la unidad técnica de acuerdo a lo establecido en las bases de la propuesta y su consecuente contrato.

LICITACION PÚBLICA
ESTUDIOS PLANES MARCO DE DESARROLLO TERRITORIAL
UDE 3,4 Y 5

ANEXOS

LICITACIÓN PÚBLICA
ESTUDIO PLAN MARCO DE DESARROLLO TERRITORIAL
UDE 3,4 Y 5

FORMATO Nº 1

IDENTIFICACIÓN DEL PROPONENTE

NOMBRE DEL PROPONENTE O RAZON SOCIAL:

RUT DEL PROPONENTE: _____

IDENTIFICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL (si correspondiere)

NOMBRE: _____

RUT: _____

DOMICILIO DEL OFERENTE (EN CHILE) _____

TELEFONO: _____ FAX: _____

PERSONA DE CONTACTO: _____

NOMBRE Y FIRMA OFERENTE O REPRESENTANTE LEGAL

En Arica, a ____ de _____ del _____.

**LICITACIÓN PÚBLICA
ESTUDIO PLAN MARCO DE DESARROLLO TERRITORIAL
UDE 3,4 Y 5**

FORMATO Nº 2

CARTA DE POSTULACION Y COMPROMISO

SR. INTENDENTE DE LA DÉCIMO QUINTA REGIÓN
REPRESENTANTE DEL GOBIERNO REGIONAL DE ARICA Y PARINACOTA

Por el presente documento, vengo en declarar lo siguiente:

1. Mi voluntad de participar en la presente Licitación Pública, mediante la cual se contratará la consultoría para la elaboración de un Estudio Plan Marco de Desarrollo Territorial, correspondiente a la UDE 3, en la Región de Arica y Parinacota, que realiza el Gobierno Regional.
2. Haber estudiado y conocer las Bases Técnicas, Bases Administrativas, formatos, anexos y eventuales aclaraciones, aceptando someterme a ellas, liberando de cualquier responsabilidad al Mandante en caso de no ser seleccionado.
3. Haber considerado en la Oferta Económica todos los gastos necesarios para llevar a cabo el proyecto, cumpliendo todo lo exigido en las Bases de Licitación, así como los gastos que implican la preparación y presentación de la Propuesta.
4. Que me comprometo a mantener vigente la oferta en un plazo de 45 días corridos, contados desde la fecha de apertura de la licitación.

NOMBRE Y FIRMA OFERENTE O REPRESENTANTE LEGAL

En Arica, a ____ de _____ del _____.

**LICITACIÓN PÚBLICA
ESTUDIO PLAN MARCO DE DESARROLLO TERRITORIAL
UDE 3,4 Y 5**

FORMATO Nº 3

DECLARACION JURADA NOTARIAL

Por el presente documento, vengo en declarar:

Que no estoy afecto a ninguna de las incompatibilidades o inhabilidades señaladas en las Bases de la Licitación.

Que no he sido condenado por prácticas antisindicales o infracción a los derechos fundamentales del trabajador, dentro de los dos años anteriores a la fecha de apertura de la presente Licitación Pública.

Que no estoy afecto a ninguna causal que afecte gravemente el principio de probidad administrativa, establecido en el Título III de la Ley Nº 18.575

Que la Empresa de la que formo parte para esta Licitación no tiene entre sus socios a uno o más funcionarios pertenecientes a las entidades regidas por el Decreto Ley Nº 249 de 1.974, cuya participación en conjunto, sea superior al 50% del capital social y que no tiene entre sus trabajadores a personas que sean a la vez funcionarios de las entidades indicadas ya sean de planta o a contrata.

Que al momento de postular ni durante la ejecución del contrato no tengo la condición de funcionario público, ya sea de planta o a contrata en conformidad con las leyes que regulan esta materia.

Que no tengo la calidad de cónyuge, hijo o pariente hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad inclusive respecto de las autoridades y de los funcionarios directivos del Gobierno Regional de Arica y Parinacota.

Que no he sido condenado como consecuencia de incumplimiento de contrato celebrado con alguna entidad regida por la Ley de Compras en los últimos dos años.

Que a la fecha no me encuentro suspendido ni he sido eliminado del Registro Nacional de Proveedores.

Para constancia firma

NOMBRE Y FIRMA OFERENTE O REPRESENTANTE LEGAL

En Arica, a ____ de _____ del _____.

LICITACIÓN PÚBLICA

**ESTUDIO PLAN MARCO DE DESARROLLO TERRITORIAL
UDE 3,4 Y 5**

FORMATO N°4

ANTECEDENTES DE LA CONSULTORA Y/O CONSULTORES

Descripción de la empresa y servicios que proporciona

Trayectoria (trabajos relevantes, realizados hasta la fecha)

Trabajos realizados relacionados con el objetivo de la presente licitación

Referencias

**LICITACIÓN PÚBLICA
ESTUDIO PLAN MARCO DE DESARROLLO TERRITORIAL
UDE 3,4 Y 5**

FORMATO N° 5

PROPUESTA METODOLÓGICA Y ORGANIZACIÓN DEL EQUIPO

Etapas a desarrollar en la consultoría	Objetivos por etapas a lograr en la consultoría	METODOLOGIA	ACTIVIDADES	PRODUCTOS ESPERADOS	ORGANIZACIÓN DEL EQUIPO
Etapa 1. Diagnóstico de la Situación Actual del Subterritorio.	Paso 1. Identificar y analizar los ejes productivos del subterritorio y las oportunidades de negocios asociadas.			<ul style="list-style-type: none"> • Informe de diagnóstico del o los ejes productivos del subterritorio. Este informe debe referirse a los negocios de cada eje, a la identificación de sus unidades productivas tipo, caracterización de sus procesos de producción (nivel de tecnología utilizada, características de los productos, capacidad de producción, tamaño, etc.) y de comercialización (mercados, distribución, precio de venta, etc.). • Análisis de experto basado en la información del diagnóstico que permita evaluar la viabilidad de los negocios de cada eje, en función de los factores productivos presentes en el subterritorio y la demanda • Identificación del Mapa de Oportunidades de los negocios de cada eje productivo del subterritorio. 	
	Paso 2. Diagnosticar el capital social e institucional.			<ul style="list-style-type: none"> • Con la información recopilada en los pasos 1 y 2 se elaborará el Informe de Competitividad del subterritorio, que indique en forma realista si los factores productivos, la demanda potencial y el capital social e institucional existentes permiten desarrollar las oportunidades de negocio identificadas. 	
	Elaborar Línea de Base			<ul style="list-style-type: none"> • Los datos se deben entregar en un formato Excel y junto a los indicadores requeridos se debe incluir la base de datos completa y el diseño muestral utilizando, incluyendo el directorio de la muestra encuestada. 	

<p>Etapa Planificación</p> <p>2.</p> <p>Estratégica: Visión Compartida y Situación Deseada.</p>	<p>Paso 3. Generar una visión compartida del subterritorio.</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Documento que defina la visión compartida de desarrollo productivo del subterritorio y las oportunidades de negocios a desarrollar. • Documentos de Acuerdo y Pactos Territoriales entre la Autoridad, la Sociedad Civil y los productores. • Plan de trabajo del Núcleo Gestor. • Plan de fortalecimiento de capacidades del Núcleo Gestor. 	
<p>3.</p> <p>Definición del PMDT: Evaluación Privada y Social.</p>	<p>Paso 4. Definir la situación deseada del (los) eje(s) productivo(s) del subterritorio e identificar las brechas.</p> <p>Paso 5. Identificar y formular la cartera PMDT del subterritorio.</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Diagrama del modelo Proveedor-Proceso-Cliente (modelo de negocio) de cada unidad productiva tipo para la situación deseada. • Diagrama del proceso productivo de las unidades productivas tipo de cada negocio, para la situación deseada. • Brechas o restricciones para lograr la situación deseada, en términos de infraestructura, recursos humanos capacitados, tecnología, institucionalidad, recursos financieros, entre otras. • Informe competitividad en la situación deseada. 	
			<ul style="list-style-type: none"> • Listado de inversiones de fomento productivo, de infraestructura y fortalecimiento de capital social e institucional: <ul style="list-style-type: none"> - En ejecución o con financiamiento para ser ejecutado (situación base). - Para cubrir las brechas entre la situación base y la deseada de los negocios • Análisis de aporte de las iniciativas de la cartera preliminar del PMDT al logro de la situación deseada. 	

<p>Paso 6. Evaluar privadamente de las oportunidades de negocio.</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Informe de evaluación privada para las unidades productivas tipo de las oportunidades de negocio a desarrollar, conteniendo: <ul style="list-style-type: none"> -Indicadores de rentabilidad privada (VAN, TIR) -Identificación de las unidades productivas para las cuales el desarrollo de los negocios es rentable. - Propuesta de fortalecimiento para aquellas unidades productivas para las que no resulta conveniente desarrollar los negocios. - Identificación de beneficios intangibles para los productores. • Planilla electrónica para evaluar distintos escenarios respecto a variables relacionadas con las siguientes situaciones: <ul style="list-style-type: none"> - Situación base - Situación con proyecto - ajustes de plazos - escenarios (optimista, pesimistas, otro) - cambios en la demanda y en la oferta - cambios en los costos de producción - etc. • Estimación del aumento del nivel de ingreso neto anual de los productores del subterritorio, para cada escenario.
<p>Paso 7. Evaluar socialmente la Cartera PMDT</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Informe que contenga resultados de la evaluación social: <ul style="list-style-type: none"> -indicadores de rentabilidad social. - Externalidades y efectos intangibles no cuantificados. - Recomendaciones sobre la ejecución de la cartera. • Cartera definitiva del PMDT • Cronograma de ejecución cartera definitiva del PMDT.

<p>4. Etapa de Marco Lógico y Validación del PMDT.</p>	<p>Paso 8. Elaborar Matriz de Marco Lógico (MML) y definir la línea base para el PMDT.</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Matriz de Marco Lógico del PMDT y la línea base correspondiente a nivel de propósito. • Informe final del PMDT desarrollado, que contenga una sistematización de los 8 primeros pasos, con el fin de ser presentado a la comunidad para su validación. Los capítulos que deben presentarse en este documento son los siguientes: <ol style="list-style-type: none"> 1. Caracterización del subterritorio, de sus principales ejes productivos, sus negocios y sus potencialidades de desarrollo; y el levantamiento de la línea base de las dimensiones productivas y de infraestructura. 2. Caracterización de las redes de grupos sociales, productivos e institucionales relevantes en el subterritorio, como una guía de la capacidad de éste para la gestión participativa de la ejecución del PMDT. 3. Visión estratégica del desarrollo del subterritorio, que dé cuenta del proceso participativo que la generó. 4. Caracterización de la situación deseada del subterritorio en términos productivos, identificación de brechas para alcanzarla y levantamiento de la cartera PMDT. 5. Evaluación privada de los negocios a desarrollar. 6. Evaluación social y optimización de la cartera PMDT. 7. Descripción de cada iniciativa de la cartera definitiva del PMDT, con su respectivo presupuesto estimado a nivel de perfil. 8. Formulación de la Matriz de Marco Lógico. 9. Cronograma de ejecución de la cartera PMDT.
	<p>Paso 9. Validar el PMDT propuesto y elaborar documento del PMDT validado para el subterritorio.</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Archivo Power Point para trabajo con los actores locales, que incluya un resumen ejecutivo del PMDT y su cartera. • Documento digital del Plan Marco de Desarrollo Territorial validado, con la misma estructura indicada en el paso anterior. • Pacto Territorial de acuerdos y compromisos entre la comunidad, autoridades y productores. • Plan de Gestión de la ejecución de la cartera PMDT del subterritorio. Este documento deberá ser entregado a la comunidad como instrumento de control del desarrollo del PMDT.

LICITACIÓN PÚBLICA
ESTUDIO PLAN MARCO DE DESARROLLO TERRITORIAL
UDE 3,4 Y 5

FORMATO N°6
CURRICULUM VITAE

IDENTIFICACIÓN DEL POSTULANTE

Apellido Paterno	Apellido Materno
Nombres	Cédula de Identidad
Fecha de nacimiento	Dirección Particular
Teléfono Fijo	Teléfono Móvil
Correo Electrónico Autorizado	

TITULO(S) PROFESIONAL(ES)

Titulo	
Ingreso (mm,aaaa)	Egreso (mm, aaaa)
Fecha Titulación (dd,mm,aaaa)	
Duración de la Carrera (indicar en número de semestres o trimestres)	

Certificados de Acreditación
N°1:
N°2:

ANTECEDENTES ACADÉMICOS

(Indicar sólo aquellos que se acrediten con certificados.)

Nombre Post Títulos / Otros	
Desde (mm,aaaa)	Hasta(mm, aaaa)

Nombre Post Títulos / Otros	
Desde (mm,aaaa)	Hasta(mm, aaaa)

Certificados de Acreditación
N°1:
N°2:

CAPACITACION

Nombre Curso		
Desde (dd,mm,aaaa)	Hasta (dd,mm, aaaa)	Horas Duración

Nombre Curso		
Desde (dd,mm,aaaa)	Hasta (dd,mm, aaaa)	Horas Duración

Nombre Curso		
Desde (dd,mm,aaaa)	Hasta (dd,mm, aaaa)	Horas Duración

Nota: Agregar cuadros según se requiera

Certificados de Acreditación
N°1:
N°2:

ÚLTIMO CARGO DESARROLLADO O EN DESARROLLO

(Sólo cuando corresponda)

Cargo			
Institución /Empresa			
Departamento, Gerencia, Unidad o Área de Desempeño	Desde (dd,mm,aaaa)	Hasta (dd,mm,aaaa)	Duración del Cargo(mm,aaaa)
Funciones Principales (descripción general de funciones realizadas y principales logros)			

TRAYECTORIA LABORAL

Además del anterior, indique sus últimos tres puestos de trabajo, si corresponde.

Cargo			
Institución /Empresa			
Departamento, Gerencia, Unidad o Área de Desempeño	Desde (dd,mm,aaaa)	Hasta (dd,mm,aaaa)	Duración del Cargo (mm,aaaa)
Funciones Principales (descripción general de funciones realizadas y principales logros)			

Cargo			
Institución / Empresa			
Departamento, Gerencia, Unidad o Área de Desempeño	Desde (dd,mm,aaaa)	Hasta (dd,mm,aaaa)	Duración del Cargo (mm,aaaa)

Funciones Principales (descripción general de funciones realizadas y principales logros)			

Cargo			
Institución / Empresa			
Departamento, Gerencia, Unidad o Área de Desempeño	Desde (dd,mm,aaaa)	Hasta (dd,mm,aaaa)	Duración del Cargo (mm,aaaa)
Funciones Principales (descripción general de funciones realizadas y principales logros)			

Nota: Agregar cuadros según se requiera

Firma del Postulante

LICITACIÓN PÚBLICA

ESTUDIO PLAN MARCO DE DESARROLLO TERRITORIAL
UDE 3,4 Y 5

FORMATO N°7

PROPUESTA ECONOMICA

NOMBRE DEL PROPONENTE O RAZON SOCIAL:

VALOR OFERTA: \$ _____

_____ (incluye impuestos)
(En letras)

Obligatoriamente el oferente debe indicar si presentará:

- Boleta a honorarios electrónica
- Factura
- Factura exenta

NOMBRE Y FIRMA OFERENTE O REPRESENTANTE LEGAL

En Arica, a ____ de _____ del ____.

ANEXO N° 2: EXPERIENCIA LABORAL DE LA CONSULTORA

PUNTAJE EQUIPO	$D = (A + B + C + D + E) / N$	
-----------------------	-------------------------------	--

Criterio	Ponderador
Proyectos de Inversión en Infraestructura, ámbitos de estudio	100 puntos
Experiencia en Diseños de Alcantarillado	20
Experiencia en Diseños de APR	20
Experiencia en Diseño de Obras Viales	20

Criterio	Ponderador
Fomento productivo ámbitos de estudio.	100 puntos
Proyectos asociativos de fomento PROFO	30
Fondo de asistencia técnica FAT	25
Programa territorial integrado PTI	20
Programa de emprendimiento Local PEL	15
Capital semilla	10
TOTAL	35%

Criterio	Ponderador
Proyectos de inversión y de desarrollo territorial ámbitos de estudio.	100 puntos
Elaboración de diagnósticos sectoriales	30
Experiencia en proyectos de similares características en el territorio	30
Estudios de demanda por medio de contacto con fuentes primarias de información	20
Experiencia con mercados de demanda-proveedores nacionales y extranjeros	20
TOTAL	30%

Experiencia en Diseño de conectividad Eléctrica	20
Experiencia en Diseño de Conectividad en Telecomunicaciones	20
TOTAL	35%

ANEXO N° 3: MATRIZ DE EVALUACION METODOLOGICA PROPUESTA POR CONSULTOR

Etapas a desarrollar en la consultoría	Objetivos por etapas a lograr en la consultoría	METODOLOGIA	ACTIVIDADES	PRODUCTOS ESPERADOS	LOGRO		ORGANIZACIÓN DEL EQUIPO	LOGRO		TOTAL
					MAX.	puntaje		MAX.	puntaje	
Etapa 1. Diagnóstico de la Situación Actual del Subterritorio.	Paso 1. Identificar y analizar los ejes productivos del subterritorio y las oportunidades de negocios asociadas.			<ul style="list-style-type: none"> Informe de diagnóstico del o los ejes productivos del subterritorio. Este informe debe referirse a los negocios de cada eje, a la identificación de sus unidades productivas tipo, caracterización de sus procesos de producción (nivel de tecnología utilizada, características de los productos, capacidad de producción, tamaño, etc.) y de comercialización (mercados, distribución, precio de venta, etc.). Análisis de experto basado en la información del diagnóstico que permita evaluar la 	5			5		

	<p>Paso 2. Diagnosticar el capital social e Institucional.</p>			<p>viabilidad de los negocios de cada eje, en función de los factores productivos presentes en el subterritorio y la demanda potencial.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificación del Mapa Oportunidades de los negocios de cada eje productivo del subterritorio. 				
				<ul style="list-style-type: none"> • Con la información recopilada en los pasos 1 y 2 se elaborará el Informe de Competitividad del subterritorio, que indique en forma realista si los factores productivos, la demanda potencial y el capital social e institucional existentes permiten desarrollar las oportunidades de negocio identificadas. 		3		
Elaborar Línea de Base	Elaborar Línea de Base			<ul style="list-style-type: none"> • Los datos se deben entregar en un formato Excel y junto 		2		

<p>Etapa Planificación Estratégica: Visión Compartida Situación Deseada.</p>	<p>2.</p>	<p>Paso 3. Generar una visión compartida del subterritorio.</p>	<p>Paso 4. Definir la situación deseada del (los) eje(s) productivo(s) del subterritorio e identificar las</p>	<p>a los indicadores requeridos se debe incluir la base de datos completa y el diseño muestral utilizando, incluyendo el directorio de la muestra encuestada.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Documento que defina la visión compartida de desarrollo productivo del subterritorio y las oportunidades de negocios a desarrollar. Documentos de Acuerdo y Pactos Territoriales entre la Autoridad, la Sociedad Civil y los productores. Plan de trabajo del Núcleo Gestor. Plan de fortalecimiento de capacidades del Núcleo Gestor. 	<p>5</p>	<p>5</p>		<p>7</p>		<p>8</p>				
------------------------------------------------------------------------------	-----------	-----------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------	----------	--	----------	--	----------	--	--	--	--

<p>Etapa 3. Definición del PMDT: Evaluación Privada y Social.</p>	<p>brechas.</p>			<p>situación deseada.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diagrama del proceso productivo de las unidades productivas tipo de cada negocio, para la situación deseada. • Brechas o restricciones para lograr la situación deseada, en términos de infraestructura, recursos humanos capacitados, tecnología, institucionalidad, recursos financieros, entre otros. • Informe competitividad en la situación deseada. 					
	<p>Paso 5. Identificar y formular la cartera PMDT del subterritorio.</p>			<ul style="list-style-type: none"> • Listado de inversiones de fomento productivo, de infraestructura y fortalecimiento de capital social e institucional: - En ejecución o con financiamiento para ser ejecutado (situación base). 		<p>5</p>			

				<p>- Para cubrir las brechas entre la situación base y la deseada de los negocios a desarrollar.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Análisis de aporte de las iniciativas de la cartera preliminar del PMDT al logro de la situación deseada. 	
				<ul style="list-style-type: none"> • Informe de evaluación privada para las unidades productivas tipo de las oportunidades de negocio a desarrollar, conteniendo: <ul style="list-style-type: none"> - Indicadores de rentabilidad privada (VAN, TIR) - Identificación de las unidades productivas para las cuales el desarrollo de los negocios es rentable. - Propuesta de fortalecimiento para aquellas unidades productivas para las que no resulta conveniente desarrollar los 	
				<p>Paso 6. Evaluar privadamente de las oportunidades de negocio.</p>	5

	<p>negocios.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identificación de beneficios intangibles para los productores. • Planilla electrónica para evaluar distintos escenarios respecto a variables relacionadas con las siguientes situaciones: <ul style="list-style-type: none"> - Situación base - Situación con proyecto - ajustes de plazos - escenarios (optimista, pesimistas, otro) - cambios en la demanda y en la oferta - cambios en los costos de producción etc. • Estimación del aumento del nivel de ingreso neto anual de los productores del subteritorio, para cada escenario. 			

Etapa Matriz de Marco Lógico Validación del PMDT.	Paso 4. Matriz de Marco Lógico y definir la línea base para el PMDT.			<ul style="list-style-type: none"> • Informe que contenga resultados de la evaluación social: <ul style="list-style-type: none"> - indicadores de rentabilidad social. - Externalidades y efectos intangibles no cuantificados. - Recomendaciones sobre la ejecución de la cartera. • Cartera definitiva del PMDT • Cronograma de ejecución cartera definitiva del PMDT. 		5		
Etapa Matriz de Marco Lógico Validación del PMDT.	Paso 8. Elaborar Matriz de Marco Lógico (MML) y definir la línea base para el PMDT.			<ul style="list-style-type: none"> • Matriz de Marco Lógico del PMDT y la línea base correspondiente a nivel de propósito. • Informe final del PMDT desarrollado, que contenga una sistematización de los 8 primeros pasos, con el fin de ser presentado a la comunidad para su validación. Los capítulos que deben 		10		

	<p>presentarse en este documento son los siguientes:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Caracterización del subterritoio, de sus ejes principales productivos, sus negocios y sus potencialidades de desarrollo; y el levantamiento de la línea base de las dimensiones productivas y de infraestructura. 2. Caracterización de las redes de grupos sociales, productivos e institucionales relevantes en el subterritoio, como una guía de la capacidad de éste para la gestión participativa de la ejecución del PMDT. 3. Visión estratégica del desarrollo del subterritoio, que dé cuenta del proceso participativo que la generó. 4. Caracterización de 						
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--	--	--	--

la situación deseada del subteritorio en términos productivos, identificación de brechas para alcanzarla y levantamiento de la cartera PMDT.

5. Evaluación privada de los negocios a desarrollar.
6. Evaluación social y optimización de la cartera PMDT.
7. Descripción de cada iniciativa de la cartera definitiva del PMDT, con su respectivo presupuesto estimado a nivel de perfil.
8. Formulación de la Matriz de Marco Lógico.
9. Cronograma de ejecución de la cartera PMDT.

- Archivo Power Point para trabajo con los actores locales, que incluya un resumen ejecutivo del PMDT y su cartera.

Paso 9. Validar el PMDT propuesto y elaborar el documento del PMDT validado para el

10

5

	subterritorio.		<ul style="list-style-type: none"> • Documento digital del Plan Marco de Desarrollo Territorial validado, con la misma estructura indicada en el paso anterior. • Pacto Territorial de acuerdos y compromisos entre la comunidad, autoridades y productores. • Plan de Gestión de la ejecución de la cartera PMDT del subterritorio. Este documento deberá ser entregado a la comunidad como instrumento de control del desarrollo del PMDT. 	40	MAXIMO PUNTAJE	60	TOTAL	100
--	----------------	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----	----------------	----	-------	-----

BASES TÉCNICAS

"Bases Técnicas para la formulación del Plan Marco de Desarrollo Territorial (PMDT)".

Programa de Infraestructura Rural para el Desarrollo Territorial (PIRDT)

ANTECEDENTES GENERALES DEL PROGRAMA

El Programa de Infraestructura Rural para el Desarrollo Territorial (PIRDT) es una iniciativa de la Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo del Ministerio del Interior (SUBDERE), que cuenta con el apoyo financiero del Banco Mundial. Este nuevo instrumento de inversión regional tiene por alcance la aplicación de nuevas modalidades de gestión de proyectos y de alternativas técnicas que permitan acceder a infraestructura a comunidades rurales con diversos grados de concentración poblacional. El Programa de Infraestructura Rural para el Desarrollo Territorial (PIRDT), se sustenta en un proceso de planificación participativa en el cual se identifican y priorizan las iniciativas de inversión en un territorio determinado, definidas y validadas participativamente por todos los actores involucrados (públicos, comunitarios y privados). La finalidad del Programa es contribuir al uso efectivo y productivo de servicios de infraestructura por comunidades rurales pobres en territorios seleccionados de la región de ARICA y PARINACOTA.

El Programa está basado en la premisa que la inversión en infraestructura es una importante herramienta, puesta al servicio de las opciones de desarrollo económico de un territorio, que posibilita que éstas se expresen y se conviertan en el eje ordenador de su desarrollo.

El marco institucional actual ha privilegiado los enfoques sectoriales para evaluar y materializar inversiones en infraestructura, lográndose importantes avances en materia de extensión de coberturas de servicios de electrificación, agua potable, saneamiento, caminos y telecomunicaciones. Sin embargo, dado que el enfoque de extensión de cobertura opera sobre la base del criterio de rentabilidad por economía de escala, en la práctica se ha generado una situación de rezago de la inversión en infraestructura en zonas rurales de baja densidad poblacional (dispersas), debido a que ésta resulta ser más cara de proveer, mantener y administrar. Resulta claro entonces, que el desafío de invertir en infraestructura en zonas rurales, está intrínsecamente ligado al requisito de la sostenibilidad de la inversión que se planifica realizar. De allí que para el PIRDT, la inversión en infraestructura necesariamente va vinculada y dirigida a potenciar las apuestas de desarrollo económico definidas y consensuadas por los actores públicos-privados de un territorio. Este enfoque dará prioridad al desarrollo de comunidades rurales pobres, que por sus condiciones de aislamiento o baja concentración poblacional no han logrado un mejoramiento de sus condiciones de vida ni desarrollar su potencial para una mayor generación de ingresos.

La ejecución del Programa pretende reforzar una visión territorial del desarrollo, apoyando la conexión a nivel regional de los diversos instrumentos de planificación territorial con los instrumentos de planificación regional (EDR: Estrategia de Desarrollo Regional), local (PLADECOS: Planes de Desarrollo Comunal) y sectoriales. Este concepto incorpora la dimensión territorial en los procesos de gestión regional y local y la coordinación pública-pública y pública-privada. Este enfoque proporciona una instancia para movilizar a una gama variada de organizaciones que representan los intereses de la iniciativa privada y la población local frente a opciones de desarrollo que signifiquen mejores ingresos y bienestar.

Principios y Componentes del Programa

El diseño del Programa se sustenta en cinco principios esenciales:

- a) Apoyar la sostenibilidad del subterritorio (en los ámbitos económico, social y ambiental) en localidades rurales con población semi concentrada y dispersa que tengan déficit de provisión de infraestructura.
- b) Potenciar la participación de los actores locales en la identificación de la demanda y en la toma de decisiones sobre acciones de fomento y provisión de servicios de infraestructura para el subterritorio
- c) Mejorar la articulación de la inversión en infraestructura rural al desarrollo de emprendimientos productivos en el subterritorio.
- d) Agregar valor a la inversión existente
- e) Promover la eficiencia en los modelos de planificación, suministro y gestión de los servicios de infraestructura.

El Programa consta de tres componentes:

- **Planificación Territorial Participativa:** que comprende la preparación en cada territorio de intervención del Programa de un Plan Marco de Desarrollo Territorial (PMDT).
- **Provisión de Servicios de Infraestructura:** que comprende la materialización de las inversiones en obras de infraestructura rural y su posterior operación y mantención, incluyendo la ejecución de programas de fortalecimiento de la capacidad local para la gestión de los servicios de infraestructura.

El PIRDT considera inversiones en infraestructura rural en los siguientes sectores y tipos de proyectos:

- ⇒ Rehabilitación y construcción de sistema para la provisión de agua potable, mejoramiento de sistemas aislados de provisión de agua potable y soluciones de saneamiento particular y de alcantarillado con tratamiento de aguas servidas.
- ⇒ Rehabilitación y conservación de caminos secundarios o vecinales existentes, incluyendo senderos, puentes y pasos peatonales. Mejoramiento de la calidad de Servicios eléctricos convencionales (para proveer servicios continuos y mejoramiento de conexiones a la red de monofásicos a trifásicos) y construcción de sistemas aislados, tales como generadores, paneles solares y energía eólica.
- ⇒ Expansión de la red de acceso secundaria de telecomunicaciones y conexiones a Internet.

Las tipologías antes señaladas están contenidas en el Manual Operativo del Programa, y pueden ser modificadas en acuerdo con el Banco, de modo que una versión actualizada de ese Manual está disponible en la página web de SUBDERE (www.subdere.cl)

- **Fortalecimiento Institucional:** que consiste en introducir mejoras en la capacidad de las instituciones gubernamentales para proveer servicios de infraestructura basados en un enfoque territorial. Comprende (1) el fortalecimiento de la capacidad de gestión de la unidades ejecutoras a nivel nacional, regional y territorial para la implementación de servicios de infraestructura que respondan a los requerimientos de la demanda y aseguren una adecuada coordinación intersectorial; (2) el mejoramiento del marco institucional para la formulación de políticas públicas relacionadas con la introducción de nuevas metodologías y prácticas para la evaluación de proyectos integrados y la utilización de nuevos enfoques para la provisión de servicios de infraestructura rural; y (3) la definición e implementación de un sistema de monitoreo y evaluación, incluyendo los esquemas para la disseminación de información relativa a procesos de aprendizaje y difusión de buenas prácticas.

OBJETIVO GENERAL DE LA CONSULTORIA

Efectuar la formulación de un Plan Marco de Desarrollo Territorial (PMDT) para la UDE 5, "Comuna de PUTRE" (Medio), aplicando la metodología aprobada por MIDEPLAN, la que tiene los siguientes objetivos:

- Identificar el (los) foco(s) de oportunidad (es) de desarrollo productivo y económico que orienta la demanda en infraestructura rural de un grupo de subterritorios¹
- Levantar - participativamente - las necesidades de inversión que refuerzan dichas oportunidades; y
- Evaluar la rentabilidad integrada del conjunto de la inversión que define el PMDT.

METODOLOGIA PMDT

Se basa en la Guía Metodológica para la Formulación y Evaluación del Plan Marco de Desarrollo Territorial (PMDT) y comprende las Etapas mencionadas a continuación:

¹ Subterritorios que a su vez se encuentran integrados en una unidad mayor de gestión pública denominada "territorio"

Formulación y Evaluación del Plan Marco de Desarrollo Territorial (PMDT)

ETAPAS	PASOS
Etapa 1. Diagnóstico de la Situación Actual del Subterritorio.	Paso 1. Identificación y análisis de los ejes productivos del subterritorio y las oportunidades de negocios asociadas. Paso 2. Diagnóstico del capital social e institucional.
Etapa 2. Planificación Estratégica: Visión Compartida y Situación Deseada.	Paso 3. Generación de una visión compartida del subterritorio. Paso 4. Definición de la situación deseada del (los) eje(s) productivo(s) del subterritorio e identificación de brechas.
Etapa 3. Definición del PMDT: Evaluación Privada y Social.	Paso 5. Identificación y formulación de la cartera PMDT del subterritorio. Paso 6. Evaluación privada de las oportunidades de negocio. Paso 7. Evaluación social de Cartera PMDT
Etapa 4. Matriz de Marco Lógico y Validación del PMDT.	Paso 8. Matriz de Marco Lógico (MML) y definición de la línea base para el PMDT. Paso 9. Validación del PMDT propuesto y elaboración del documento del PMDT validado para el subterritorio.

ETAPA 1. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL SUBTERRITORIO

PASO 1. Identificación y análisis de los ejes productivos del subterritorio y las oportunidades de negocios asociadas

a) Objetivos

El objetivo general es identificar y analizar, en los subterritorios aprobados por el CORE, las potencialidades productivas y sus posibilidades de desarrollo.

Los objetivos específicos son:

- Diagnosticar el estado de desarrollo actual del (los) eje (s) productivo (s) en el subterritorio.
- Analizar la viabilidad de los negocios asociados al(los) eje(s) productivo(s) del subterritorio.
- Identificar el mapa de oportunidades de negocios potenciales asociados al (los) eje(s) productivo(s) del subterritorio.

b) Metodologías recomendadas

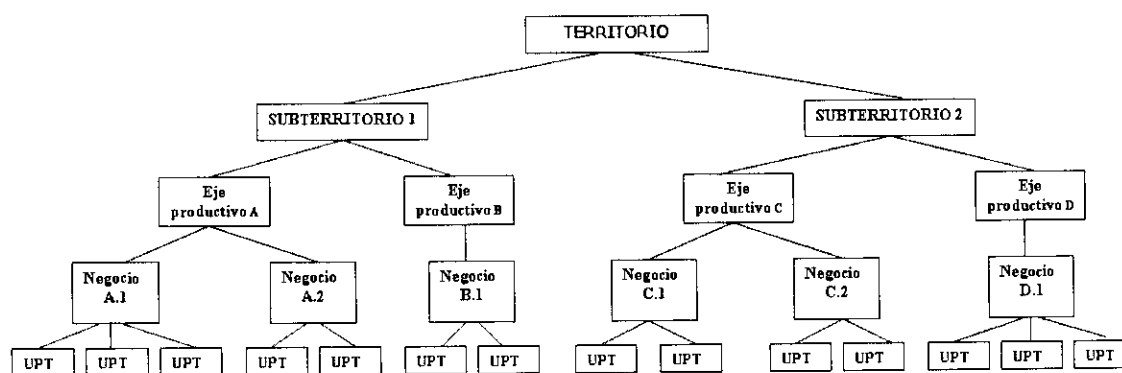
- Aplicación de encuestas para levantamiento de información primaria de la capacidad productiva de el (los) eje (s) productivo(s) del subterritorio.
- Revisión de fuentes de información secundarias relacionadas a producción y comercialización, levantada por otros programas o instituciones de fomento productivo que estén actuando en el subterritorio (Sernapesca, Sernatur, INDAP, Sercotec, Fosis, Corfo, entre otros).
- Trabajo en equipo de expertos en desarrollo productivo para analizar los aspectos claves de la oferta y demanda de bienes y servicios, en los procesos productivos y comerciales.

c) Desarrollo metodológico

Se requiere identificar detalladamente los actuales ejes productivos del subterritorio. Para esto se debe levantar la información relevante de la actividad productiva de cada eje del subterritorio, mediante la recopilación de información primaria y secundaria.

La recopilación de información primaria se deberá realizar mediante la aplicación de encuestas a una muestra representativa de unidades productivas presentes en el subterritorio, que permita reflejar la clasificación de estas. La información recabada permitirá identificar "unidades productivas tipo", para cada uno de los negocios de los diferentes ejes productivos.

En el esquema siguiente se muestra la relación territorio, subterritorio, eje productivo, negocio y unidad productiva tipo (UPT).



El esquema muestra un territorio que tiene dos subterritorios, con dos ejes productivos cada uno; cada eje productivo tiene negocios asociados, desarrollados por diferentes unidades productivas tipo. Por ejemplo, para el subterritorio 1 el eje productivo A podría ser el cultivo de frutillas; donde un negocio asociado podría ser el de frutillas frescas y otro el de frutillas congeladas. Cada tipo de negocio puede tener diferentes unidades productivas tipo, en función, por ejemplo, de su escala de producción.

Levantamiento de la Información

La encuesta para capturar la información de las unidades productivas de la muestra seleccionada debe diseñarse con módulos de preguntas respecto de los siguientes temas:

- Caracterización de los procesos productivos actuales²
- Tecnología de los procesos
- Caracterización de los insumos, productos intermedios y finales asociados al proceso
- Principales productores del subterritorio y fuera de éste
- Capacidad de producción
- Costos de producción
- Procesos de comercialización
- Mercados de destino
- Precios de venta
- Acceso a actividades de fomento (subsídios públicos y privados)

Análisis de la Información

En base a la información obtenida se deberá desarrollar lo siguiente:

² Ver pautas de procesos tipo en Apéndice N° 1 "Tipologías de Sectores y Procesos de Producción"

- Describir los modelos de negocio presentes en el subterritoio, construyendo los diagramas proveedor - proceso - clientes, y a partir de ello, identificar la (s) unidad(es) productiva(s) tipo(s) asociada(s), determinando su estructura de costos y su dimensión física y económica.
- Analizar las cifras globales y valores promedios de las actividades de fomento productivo existentes en el subterritoio, de modo de tener claridad de la oferta pública y privada de apoyo a los negocios actuales y las características de quienes son o han sido beneficiarios.

Análisis de Viabilidad de los Negocios

La viabilidad de los negocios del subterritoio estará dada por la dotación de los factores productivos presentes en él, como por la existencia de demanda real o potencial para la producción resultante del negocio.

Deberá analizarse los factores productivos, tanto los básicos como los avanzados. Los factores básicos comprenden los recursos naturales que se están utilizando como insumos en los procesos productivos, la situación geográfica, la mano de obra no especializada o semi especializada. Los factores avanzados son la infraestructura, los recursos humanos especializados y el soporte tecnológico. Además, se debe evaluar las capacidades de los productores de integrar conocimiento y tecnologías que les permitan aumentar la producción y/o mejorar la calidad de los productos, evaluación que debe basarse en la información levantada en la encuesta, la que debe complementarse con entrevistas en profundidad a productores que destaquen por sus resultados y capacidad de innovación, así como a especialistas del sector provenientes de universidades o institutos de investigación de la región. Estas entrevistas deben enfocarse en obtener una opinión técnica y reconocida de la capacidad de emprendimiento de los productores del subterritoio y las posibilidades reales de innovación en los ejes productivos, en base al capital humano, físico, social e institucional existente.

En definitiva, este análisis permite identificar el nivel de competitividad del subterritoio³.

El otro elemento que viabiliza el o los negocios productivos del subterritoio es la existencia de mercado para la venta del producto o servicio, por lo que se deberá analizar su demanda potencial, precios de venta, exigencias de calidad del producto, formas de comercialización, etc. Para este análisis se puede consultar información de asociaciones de productores (a nivel regional o nacional), instituciones públicas relacionadas a los negocios (por ejemplo, ODEPA, Sernapesca, Sernatur, etc.) y publicaciones especializadas, entre otros.

Mapa de Oportunidades de Negocios

Una vez caracterizados los ejes productivos y sus respectivos negocios, y considerando las potencialidades existentes, se debe realizar un análisis de experto para la identificación de los negocios con mayores oportunidades de desarrollo, contemplando para ello el mejoramiento de los actuales procesos productivos que se traduzcan en mayor cantidad y/o calidad de los productos, que en definitiva se refleje en un mayor valor de la producción.

d) Productos

- Informe de diagnóstico del o los ejes productivos del subterritoio. Este informe debe referirse a los negocios de cada eje, a la identificación de sus unidades productivas tipo, caracterización de sus procesos de producción (nivel de tecnología utilizada, características de los productos, capacidad de producción, tamaño, etc.) y de comercialización (mercados, distribución, precio de venta, etc.).
- Análisis de experto basado en la información del diagnóstico que permita evaluar la viabilidad de los negocios de cada eje, en función de los factores productivos presentes en el subterritoio y la demanda potencial.
- Identificación del Mapa de Oportunidades de los negocios de cada eje productivo del subterritoio.

Paso 2. Diagnóstico del capital social e Institucional

a) Objetivos

³ Ver apéndice N° 2 "Competitividad del Subterritoio"

Determinar el capital social e institucional existente para abordar el desarrollo de las oportunidades de negocio de los ejes del subterritorio, expresado como la capacidad de la comunidad, los productores e instituciones para captar e implementar las intervenciones en pro del desarrollo productivo.

b) Metodologías recomendadas

- Levantamiento de información primaria para diagnosticar el capital social⁴ e institucional⁵ del subterritorio en base a metodologías cualitativas. Se podrán aplicar entrevistas semiestructuradas, focus groups u otros instrumentos cualitativos.
- Análisis de experto basado en la información primaria y secundaria recopilada, para determinar el potencial social e institucional asociado a cada eje del subterritorio.

c) Desarrollo metodológico

Mediante la aplicación de focus group u otras metodologías cualitativas, se debe diagnosticar la capacidad de la comunidad del subterritorio para organizarse, trabajar en red y asociarse en torno a la actividad productiva. Debe evaluarse el nivel de desarrollo del capital social existente y sus posibilidades de que sirva como soporte para desarrollar las oportunidades de negocio identificadas.

Diagnóstico del Capital Social

Para este diagnóstico se requiere levantar información sobre los siguientes aspectos:

- Nivel de asociatividad:
 - Asociaciones de productores
 - Asociaciones para la comercialización
 - Comités donde se intercambia buenas prácticas
 - Organizaciones de voluntarios y de servicio social
 - Organizaciones vecinales
- Grado de formalización de las organizaciones:
 - Protocolizado oficialmente
 - Presidencia elegida entre pares
 - Organigrama que identifica roles y funciones
 - Acciones ejecutadas en forma exitosa
- Existencia de redes internas y externas entre actores locales
 - Experiencias de negociación con otros agentes (públicos o privados)
 - Redes internas entre productores del subterritorio que optimizan los negocios específicos
 - Redes externas con productores de otros subterritorios de la misma u otra región que sean funcionales al sostenimiento y proyección de los negocios locales.

Diagnóstico del Capital Institucional

En forma paralela, se debe investigar y evaluar mediante entrevistas semiestructuradas u otro instrumento cualitativo, la relación institucional sectorial – municipal a nivel subterritorial, que permita apoyar el desarrollo de las potencialidades de cada eje productivo. En especial se debe identificar si ya existen mesas de trabajo en el subterritorio⁶ y evaluar su grado de institucionalización.

Para identificar y evaluar el grado de articulación público - privado existente en el subterritorio en torno a los ejes productivos identificados, se requiere levantar información sobre los siguientes aspectos:

⁴ Conformado por juntas de vecinos, asociaciones de productores, organizaciones comunitarias, etc.

⁵ Conformado por instituciones sectoriales, regionales y locales.

⁶ Algunos subterritorios tienen mesas de trabajo constituidas por programas que se encuentran en ejecución en las localidades, un ejemplo de ello es ChileEmprende, la cual está conformada por actores privados y públicos de los subterritorios.

- Existencia de una institucionalidad de toma de decisiones estratégicas que da respaldo político a una gestión territorializada de la inversión pública. Identificar los actores que participan en esta institucionalidad que pueden ser representantes de:
 - Sector público (sectorial, regional y local).
 - Sector productivo (empresas pequeñas, medianas y grandes).
 - Comunidades.
- Grado de formalización del funcionamiento de la institucionalidad:
 - Protocolizado oficialmente.
 - Presidencia elegida entre pares.
 - Organigrama que identifica roles y funciones.
 - Programas en ejecución formulados con indicadores de metas.
- Existencia de diseños institucionales (planes, programas, proyectos, acciones) que aplican modalidad de gestión territorial:
 - conocidos.
 - compartidos.
 - con antigüedad.
 - vigentes.
 - que cuentan con asignación de recursos programados.
- Presencia de programas públicos en ejecución o prontos a operar, vinculados a los ejes productivos definidos para el subterritorio:
 - Número de programas.
 - Áreas que abordan (asistencia técnica, crédito, capital de operación, infraestructura productiva, etc.).
 - Pertinencia (alta – mediana - baja).
 - Antigüedad de cada programa.
- Existencia de equipos técnicos en la institucionalidad pública y de gobierno local, que cuenten con:
 - Conocimiento y capacidades técnicas para gestionar las líneas de trabajo definidas en planes, proyectos y líneas de acción territorial.
 - Atribuciones para coordinar a otras contrapartes respecto de planes, acciones, recursos, relacionados con los ejes productivos territoriales.

d) Productos

- Con la información recopilada en los pasos 1 y 2 se elaborará el Informe de Competitividad del subterritorio, que indique en forma realista si los factores productivos, la demanda potencial y el capital social e institucional existentes permiten desarrollar las oportunidades de negocio identificadas.

ETAPA 2. PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA: VISIÓN COMPARTIDA Y SITUACIÓN DESEADA

Paso 3. Generación de una visión compartida del subterritorio

a) Objetivo

- Generar una visión compartida de desarrollo productivo para el subterritorio, en forma participativa, entendida como la definición de la orientación y objetivos productivos de largo plazo.
- Seleccionar las oportunidades de negocios a desarrollar, definiendo su sello⁷ de desarrollo.

b) Metodologías recomendadas

- Enfoque de Planificación Estratégica⁸

⁷ Entendido como la característica identificadora de la actividad productiva del subterritorio. Por ejemplo, "Desarrollo productivo ecológico", "Desarrollo Productivo con Integración de Etnias", etc.

⁸ Ver Apéndice N° 3 "Enfoque de Planificación Estratégica".

- Suscripción de compromisos

c) Desarrollo metodológico

El equipo técnico del GORE, con el apoyo de los Municipios del subterritorio, tienen la responsabilidad de realizar talleres de planificación estratégica con el objeto de consensuar la visión compartida sobre los ejes a potenciar y su visión de desarrollo en el largo plazo, convocando la participación de actores institucionales (Públicos y privados) y líderes de las organizaciones civiles y productivas del subterritorio.

El consultor contratado para el desarrollo del PMDT deberá agendar esta actividad, preparar la metodología de desarrollo de ella y el material para utilizar en los talleres, así como participar en ellos cuando se le solicite.

Las actividades principales de estos talleres, las que no necesariamente son secuenciales y algunas de ellas pueden ser desarrolladas en forma iterativa, son las siguientes:

- Entregar a la comunidad la información recopilada y analizada en los pasos 1 y 2, presentando las oportunidades de negocio identificadas en el subterritorio, y las necesidades de recursos naturales, tecnología, capital social e institucional que se requieren para el desarrollo productivo.
- Identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del subterritorio y su entorno, aplicando instrumentos como el análisis FODA.
- Definir la visión compartida del subterritorio, la que debe dar origen a la elaboración del plan de desarrollo productivo propiamente tal. Esta visión compartida debe trascender la temporalidad de los ciclos políticos, por medio de la institucionalidad territorial fortalecida. La visión compartida debe ser compatible con las otras estrategias de desarrollo (PLADECOS, Estrategia de Desarrollo Regional, otras).
- Seleccionar los negocios a desarrollar, a partir de la visión compartida y del mapa de oportunidades.
- Constituir el Núcleo Gestor del subterritorio, el cual estará conformado por representantes de las organizaciones productivas, representantes del municipio, de otros servicios públicos y de la red social del subterritorio. Todo lo anterior se formaliza en un documento de constitución del Núcleo Gestor.
- Suscripción de compromisos de los actores que participan en la (s) mesa (s) de trabajo del subterritorio y Núcleo Gestor, en torno a una Visión Compartida de desarrollo productivo del subterritorio basada en los ejes productivos y las oportunidades de negocio a desarrollar. Estos compromisos permiten asegurar la gestión del PMDT y la ejecución de su cartera.

Funciones del Núcleo Gestor

Las funciones del Núcleo Gestor se asocian al desarrollo y gestión del PMDT, siendo éstas concretamente: asistir a las instancias territoriales de validación y/o aprobación que se solicitan en el marco de la elaboración del PMDT; asistir a las jornadas de fortalecimiento que se incluyeran en el plan de trabajo del Núcleo Gestor; gestionar la ejecución coordinada de todas las componentes de la cartera del PMDT y hacer seguimiento de los compromisos privados y públicos aprobados en el PMDT.

Del trabajo de los talleres debe surgir un acuerdo de todos los actores territoriales que defina un Plan de Trabajo del Núcleo Gestor, modo de operación y modalidad de coordinación con la (s) mesa (s) de trabajo subterritorial durante la ejecución de todas las componentes de la cartera del PMDT.

En este paso metodológico la empresa consultora contratada para la elaboración del PMDT deberá evaluar la capacidad del Núcleo Gestor para el cumplimiento de las funciones encomendadas y, de ser necesario, un Plan de Fortalecimiento que sea posible de financiar a través de la institucionalidad existente.

Producto

- Documento que defina la visión compartida de desarrollo productivo del subterritorio y las oportunidades de negocios a desarrollar.

- Documentos de Acuerdo y Pactos Territoriales entre la Autoridad, la Sociedad Civil y los productores⁹.
- Plan de trabajo del Núcleo Gestor.
- Plan de fortalecimiento de capacidades del Núcleo Gestor.

Paso 4. Definición de la situación deseada del (los) negocios(s) productivos seleccionados para el subterritorio e identificación de brechas

a) Objetivos

- Definir una situación deseada para los negocios productivos seleccionados, que se derive de un mejoramiento de los actuales procesos productivos y de comercialización.
- Identificar las brechas existentes para alcanzar la situación deseada, en relación a infraestructura, recursos humanos capacitados, tecnología, capacidad institucional, entre otras.

b) Metodologías recomendadas

- Análisis de nuevos modelos de negocios para las unidades productivas tipo del subterritorio.
- Análisis de entorno y construcción de escenarios futuros¹⁰.
- Enfoque de Planificación estratégica¹¹.
- Análisis FODA y PEST de las unidades productivas tipo¹².
- Suscripción de compromisos.

El equipo técnico del GORE y el Núcleo Gestor son los responsables de la aplicación de estas metodologías a través de seminarios, talleres o reuniones, convocando la participación de los líderes de las organizaciones productivas, agencias públicas presentes en el subterritorio y los integrantes de la mesa de trabajo del subterritorio.

El consultor contratado para el desarrollo del PMDT debe agendar estas actividades, así como también preparar la metodología y el material para el desarrollo de los talleres y participar en ellos cuando se le solicite.

c) Desarrollo metodológico

Utilizando la metodología de matriz FODA y PEST, se deberán identificar fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas en las unidades productivas tipo y su entorno, que influyen en el desarrollo de los negocios seleccionados.

A partir de la información generada en los análisis FODA y PEST se deberán realizar talleres de trabajo con los actores relevantes para definir la situación deseada de los negocios seleccionados, de manera de definir lo siguiente:

- Bien o servicio a producir.
- Escala de producción.
- Tamaño de las unidades productivas.
- Proceso de producción.
- Tecnología requerida.
- Nivel de calidad del proceso y producto.
- Mercados a atender: demanda relevante, ubicación de la demanda (local, regional, nacional o internacional).
- Formas de comercialización.
- Proyección de crecimiento.

⁹ El documento de acuerdo es un pacto que se debe firmar al menos por los integrantes de la mesa de trabajo del subterritorio y los participantes del núcleo gestor. Parte del documento del acuerdo es el acta firmada por todos los participantes del taller de planificación estratégica.

¹⁰ Se recomienda la revisión de los documentos "Análisis Prospectivo, Cuatro Casos de Estudios Regionales", Serie de Cuadernos Regionales, MIDEPLAN, 2003; "La Construcción de Escenarios: Herramienta de la Gerencia Social", Isabel Licha, junio 2000; "La Caja de Herramientas de la Prospectiva Estratégica", Michel Godet, 2000.

¹¹ Ver punto 3 de Apéndice N° 3 "Enfoque de Planificación Estratégica".

¹² Ver Apéndice N° 4 "Métodos FODA y PEST".

Estas definiciones permitirán dar respuesta a las siguientes preguntas estratégicas:

- ¿Qué producir?
- ¿Cómo producir y comercializar?
- ¿Con quienes producir?
- ¿Para quién? Mercado Local, regional, nacional o internacional.

Comparando la situación actual con la situación deseada, se identifican las restricciones de cada eje productivo que obstaculizan el desarrollo de las oportunidades de negocio seleccionadas, en relación a:

- Restricciones de infraestructura en el subterritorio y su entorno
- Restricciones de las unidades productivas en términos de tecnología, personal capacitado, capacidades de comercialización, recursos financieros.
- Déficit de capital humano e institucional del subterritorio

Además, se debe considerar la normativa ambiental y posibles restricciones a determinados procesos productivos o exigencias de medidas de mitigación que deben tenerse en consideración.

d) Productos

- Diagrama del modelo Proveedor-Proceso-Cliente (modelo de negocio) de cada unidad productiva tipo para la situación deseada.
- Diagrama del proceso productivo de las unidades productivas tipo de cada negocio, para la situación deseada.
- Brechas o restricciones para lograr la situación deseada, en términos de infraestructura, recursos humanos capacitados, tecnología, institucionalidad, recursos financieros, entre otras.
- Informe competitividad en la situación deseada.

ETAPA 3. DEFINICIÓN DE LA CARTERA PMDT, EVALUACIÓN PRIVADA Y SOCIAL

Paso 5. Identificación de la cartera preliminar PMDT del subterritorio

a) Objetivos

- Identificar la situación base proyectada, considerando la inversión en infraestructura en ejecución o en vías de ejecutarse; y la existencia y operación de instrumentos de fomento asociados a los ejes productivos del subterritorio.
- Identificar la cartera preliminar de proyectos e iniciativas que permitan cubrir las brechas del subterritorio para lograr la situación deseada.

b) Metodologías recomendadas

- Recopilación, sistematización y análisis de la información de iniciativas de inversión e instrumentos de fomento productivo disponible en los Servicios Públicos Regionales y Municipios y Banco Integrado de Proyectos (BIP).
- Identificación de inversiones adicionales necesarias para cubrir brechas (infraestructura PIRDT, infraestructura no PIRDT y inversión en fomento productivo y fortalecimiento de capital social e institucional).

c) Desarrollo metodológico

Identificación Situación Base Optimizada

Se deberá identificar la cartera de proyectos y programas sectoriales que se están ejecutando o que cuentan con presupuesto aprobado para ser ejecutados. Del mismo modo, se debe identificar las acciones de fomento productivo y subsidios existentes a que pueden acceder las unidades productivas del subterritorio. Si existen deficiencias que no pueden ser superadas con la oferta actual de fomento productivo, se debe señalar los ajustes que se requerirían en los instrumentos actuales para superar dichas restricciones.

El escenario que considera estas intervenciones constituye la "situación sin proyecto o situación base". Una vez sistematizada la información de las distintas intervenciones se debe analizar la coherencia entre estas

inversiones y subsidios con las brechas identificadas en el paso 4.

La primera alternativa a analizar para disminuir las brechas que persisten en la situación base consiste en adoptar medidas de optimización (inversiones marginales o medidas de gestión), lo que conformará la "situación base optimizada".

Versión Preliminar Cartera PMDT

Posteriormente, se deberá levantar la versión preliminar de la "cartera PMDT", constituida por las inversiones e intervenciones necesarias para cubrir las brechas que no son superadas por las acciones de la situación base optimizada. La ejecución de la cartera PMDT constituye la "situación con proyecto".

En el conjunto de iniciativas que componen la cartera preliminar del PMDT, existirán aquellas que resultan ser imprescindibles para lograr el objetivo de desarrollo productivo. Adicionalmente, podrán existir otras iniciativas que son potenciadoras, cuya ejecución contribuye a dar mayor valor a la producción. En la etapa de evaluación se deberá identificar la verdadera contribución de las acciones potenciadoras de desarrollo a fin de evitar inversiones cuya contribución neta sea negativa.

Para una mejor identificación de las iniciativas de la cartera preliminar del PMDT se debe establecer claramente la relación de cada proyecto, programa y/o acción de fomento con el proceso productivo y/o de comercialización de las unidades productivas del negocio a desarrollar, específicamente, sus efectos en los costos o ingresos.

Para orientar el análisis de la relación causa - efecto entre inversiones del entorno y los beneficios y costos de los negocios, se propone utilizar la pauta presentada en el cuadro siguiente.

Tipo de inversión	Posibles efectos en ingresos	Posibles efectos en costos
Accesibilidad	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor precio por mejor calidad del producto • Mayor cantidad vendida por disminución de pérdidas 	<ul style="list-style-type: none"> • Ahorro de costos de transporte
Disponibilidad de agua	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor precio por mejor calidad del producto • Mayor cantidad producida por acceso a nuevos mercados 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumenta costo por pago de tarifa de agua de calidad
Disponibilidad continua de energía	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento de cantidad producida con tecnología actual • Aumento de cantidad producida por incorporación de nueva tecnología 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumentan costos por pago de tarifa de energía
Disponibilidad de telecomunicaciones	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor cantidad producida por acceso a nuevos mercados • Mayor cantidad producida por mejoras en gestión 	<ul style="list-style-type: none"> • Inversión en equipamiento y capacitación • Aumentan costos de RRHH
Disposición de aguas servidas	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor precio por mejor calidad del producto • Mayor cantidad producida por acceso a nuevos mercados 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumentan costos por pago de tarifa de saneamiento

Para este análisis el consultor debe tener presente el importante rol de las tecnologías de información y comunicación (TIC) en el desarrollo de los negocios, tanto en sus procesos de producción directos como en la gestión, por cuanto establecen ventajas competitivas a la hora de comercializar y realizar transferencias de conocimiento y tecnología.

Tanto el tamaño como las características técnicas de las distintas iniciativas de inversión deben responder a las necesidades de los negocios a desarrollar en el subterritorio, aspecto que debe ser determinado por opinión técnica experta. Cuando exista más de una alternativa técnica que entregue el mismo o similar nivel de servicio, se deberá elegir aquella que resulte con menor indicador costo – eficiencia (Valor Actual de Costos o Costo Anual Equivalente). Las alternativas seleccionadas mediante este proceso, constituirán la cartera preliminar del PMDT a ser evaluada en los pasos siguientes.

Para cada iniciativa de la cartera preliminar se deberá verificar que podrá cumplir con los requisitos técnicos y legales establecidos en el Manual de Normas, Instrucciones y Procedimientos (NIP), en caso que finalmente postule a financiamiento a través del SNI. Esto permitirá descartar a priori aquellas iniciativas que no podrán ser llevadas a cabo por consideraciones técnicas y/o legales.

d) Productos

- Listado de inversiones de fomento productivo, de infraestructura y fortalecimiento de capital social e institucional:
 - En ejecución o con financiamiento para ser ejecutado (situación base).
 - Para cubrir las brechas entre la situación base y la deseada de los negocios a desarrollar.
- Análisis de aporte de las iniciativas de la cartera preliminar del PMDT al logro de la situación deseada.

Paso 6. Evaluación privada de las oportunidades de negocio

a) Objetivos

- Determinar, a través del cálculo de la rentabilidad privada de cada uno de los negocios propuestos, si los productores del subterritorio desarrollarán las oportunidades de negocios en la situación que se ejecuta la cartera PMDT.
- Determinar el aumento de ingreso de los productores respecto de la situación base.

b) Metodologías recomendadas

- Evaluación privada de cada una de las unidades productivas tipo, representativas de cada uno de los negocios seleccionados a desarrollar en el subterritorio, tanto para la situación base como para la situación con proyecto.
- Para aquellas unidades productivas que no resulte rentable desarrollar sus negocios, se debe considerar mecanismos para alcanzar economías de escala, tales como formación de cooperativas o asociación de productores, que les permitan, por ejemplo, contar con recintos comunes de procesamiento y/o acopio, comprar materia prima en forma conjunta, etc.
- Se debe utilizar un periodo de evaluación de 8 a 10 años, dependiendo del tipo de negocio. Si el consultor propone otro período de evaluación debe justificarlo.
- Definir escenarios para sensibilizar los resultados.

c) Desarrollo metodológico

En la evaluación privada, los beneficios o ingresos anuales provienen de la venta de los productos o servicios generados por las unidades productivas del subterritorio, en tanto, los principales costos o egresos corresponden a la compra de insumos y pago de factores necesarios para dicha producción.

Esta evaluación sólo considera los costos e inversiones que deben asumir los productores, por tanto, no incluye los costos financiados por otros agentes, como son las inversiones públicas. La inclusión de valores residuales de la inversión al término del período de evaluación debe justificarse en función de las características del negocio.

La evaluación privada deberá realizarse al proyecto puro, es decir, no se incluye el flujo derivado del financiamiento (obtención de créditos y cuotas de amortización).

Se debe construir al menos dos escenarios futuros para cada negocio a desarrollar, conservador y optimista, en función del comportamiento de las variables relevantes para la evaluación privada tales como cantidad vendida y precio; siempre considerando que se ejecuta la cartera PMDT.

Estimación de los Flujos Privados

Los flujos privados estarán compuestos por:

- a) Inversión: entre las inversiones privadas relevantes se encuentran: terreno, equipos, obras civiles, instalaciones, capital de trabajo, derechos, patentes.¹³ Deberán considerarse reinversiones que sean necesarias dentro del periodo de reevaluación (por ejemplo, equipos).
- b) Ingresos anuales por venta: para construir estos flujos, para cada unidad productiva tipo, se debe determinar:
 - La cantidad y calidad del producto a vender.
 - El precio de venta del producto (que dependerá de la calidad).

En el análisis de la viabilidad de los negocios, como también en la definición de la situación deseada, se obtuvo información base sobre los niveles de producción y los mercados de interés, que servirá para la construcción de los flujos de ingresos.

- c) Costos anuales de operación: para construir estos flujos, para cada unidad productiva tipo, se debe determinar:
 - La cantidad de mano de obra, materias primas y otros factores de producción.
 - El valor de cada uno de los factores productivos.
 - Otros costos de producción, por ejemplo, eliminación de desechos.
 - El costo de mantención de instalaciones y equipos productivos.
 - Otros costos no asociados al proceso de producción: gastos de administración, publicidad, etc.
- d) Valor residual: corresponde al valor económico que tienen las inversiones al final del horizonte de evaluación.
- e) Impuestos: deberá incluirse como flujo el impuesto a la renta correspondiente según lo indicado por el Servicio de Impuestos Internos. En cuanto al IVA, cabe señalar que este impuesto no debe incluirse ni en los flujos de ingresos ni en costos.

Los flujos deberán ser proyectados en el horizonte de evaluación, para cada uno de los escenarios definidos. Cabe señalar que los flujos deben expresarse en moneda de un mismo año (generalmente del año base), es decir, no se consideran los efectos de la inflación.

Cálculo de Indicadores

Se deben calcular los indicadores Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), utilizando la tasa de descuento privada relevante, esto es, cada proyecto debe ser evaluado según el costo de oportunidad del capital invertido¹⁴.

Los indicadores deben ser calculados para cada uno de los escenarios definidos (al menos conservador y optimista).

Para aquellas unidades productivas para las que no resulte rentable desarrollar sus negocios, se debe considerar el escenario en que ellas actúen de manera asociativa, de manera de aprovechar economías de escala que mejoren sus beneficios o disminuyan sus costos. En este caso, se deberá reevaluar la conveniencia de desarrollar sus negocios bajo el mismo método indicado anteriormente, incorporando los flujos provenientes de esta asociación.

d) Productos

- Informe de evaluación privada para las unidades productivas tipo de las oportunidades de negocio a desarrollar, conteniendo:

¹³ Ver apéndice 1 que orienta sobre las especificidades de las inversiones privadas según tipo de negocio.

¹⁴ Éste dependerá de las alternativas de inversión del productor, las que pueden ser desde el uso de los recursos en otra actividad productiva hasta su colocación en el mercado financiero.

- Indicadores de rentabilidad privada (VAN, TIR).
- Identificación de las unidades productivas para las cuales el desarrollo de los negocios es rentable.
- Propuesta de fortalecimiento para aquellas unidades productivas para las que no resulta conveniente desarrollar los negocios.
- Identificación de beneficios intangibles para los productores.
- Planilla electrónica para evaluar distintos escenarios respecto a variables relacionadas con las siguientes situaciones:
 - Situación base
 - Situación con proyecto
 - Ajustes de plazos
 - Escenarios (optimista, pesimistas, otro)
 - Cambios en la demanda y en la oferta
 - Cambios en los costos de producción
 - etc.
- Estimación del aumento del nivel de ingreso neto anual de los productores del subterritoio, para cada escenario.

Paso 7. Evaluación social de la cartera PMDT

a) Objetivos

- Establecer la cartera PMDT socialmente óptima para el subterritoio.
- Determinar la contribución de las distintas iniciativas consideradas en la cartera PMDT, al desarrollo productivo y social del subterritoio.
- Programar el desarrollo y ejecución de la cartera PMDT definitiva.

b) Metodologías recomendadas

Se debe utilizar el enfoque beneficio costo de la evaluación social de proyectos, que consiste en cuantificar y valorar los costos y beneficios generados por un proyecto a la sociedad en su conjunto.

Los flujos sociales se componen de:

- Inversión valorada a precios sociales¹⁵.
- Los beneficios y costos sociales directos.
- Los beneficios y costos sociales indirectos.
- Las externalidades e intangibles.

La **inversión** a considerar en la evaluación social comprende todas las iniciativas de inversión que conforman la cartera PMDT, tanto privadas como públicas, expresadas en valores sociales. Entre ellas se pueden identificar: infraestructura pública (camino, puentes, obras de riego, red eléctrica, red de agua potable y alcantarillado, etc.); acciones de fomento productivo (capacitación a los productores, transferencia tecnológica, difusión, etc.); y las inversiones privadas en maquinarias, equipos, instalaciones productivas, etc.

Los **beneficios sociales directos** corresponden al mayor valor de la producción en el subterritoio, calculado a través de la cuantificación de los ingresos por venta de productos, agregado para todas las unidades productivas.

Los **costos sociales directos** corresponden al valor de los recursos utilizados en la producción, entre ellos, insumos, mano de obra y gastos generales. Estos valores deben ser expresados en precios sociales.

La ejecución de la cartera PMDT puede provocar **externalidades** positivas derivadas de un mayor consumo de servicios básicos por parte de las familias del subterritoio, dada la posibilidad de conectarse a la infraestructura contemplada por el PMDT.

¹⁵ Ver precios sociales vigentes en <http://sni.mideplan.cl>

Asimismo, la ejecución de la cartera PMDT también puede provocar **externalidades** negativas, derivadas del proceso de producción, por ejemplo, contaminación ambiental (aguas, aire, suelo), contaminación acústica, otros.

Los **beneficios y costos sociales intangibles** se definen como aquellos beneficios y costos a los que no es posible asignar un valor monetario, por ejemplo, posibles efectos redistributivos de ingreso, efecto sobre el paisaje, efectos sobre la distribución geográfica de la población, geopolíticos o de movilidad social. Si bien estos efectos no se pueden valorar monetariamente, deben considerarse cualitativamente en el informe de evaluación, para tener presente los efectos que la implementación del proyecto pueda tener sobre el bienestar de la comunidad.

c) Desarrollo metodológico

Como se señaló en el paso 5, la cartera preliminar del PMDT puede incluir tanto iniciativas imprescindibles como potenciadoras para el desarrollo productivo del subterritoio.

En la evaluación social se deberá evaluar en primer lugar toda la cartera preliminar del PMDT. Posteriormente, se deberá identificar la contribución de los proyectos potenciadores, de manera de evitar la inclusión de iniciativas cuyos costos superen los beneficios que entregan. Este proceso permitirá determinar la cartera definitiva del PMDT.

Dentro de los costos de inversión, además de los asumidos por los productores, deberá incluirse los correspondientes a infraestructura y fomento productivo. Los flujos de las inversiones deberán ser incluidos en el año señalado en el cronograma preliminar de ejecución de cartera entregado por el PMDT.

Estimación de los Flujos Sociales

Los flujos de costos y beneficios sociales se deben construir para los mismos escenarios contemplados en la evaluación privada.

En general, la construcción de flujos de la evaluación social tendrá la siguiente secuencia:

- Cálculo de la Inversión: se deberá incluir las inversiones totales, tanto públicas (infraestructura y acciones de fomento productivo) como privadas (las propias de los productores). Para ello, a partir de los valores de mercado de la inversión, deberán realizarse las siguientes correcciones:

Costos de Inversión	Ajuste
Maquinarias, equipos y materiales nacionales	Descontar IVA y otros impuestos
Maquinarias, equipos y materiales transables	Descontar IVA, arancel y otros impuestos; aplicar el factor de corrección de la divisa
Sueldos y salarios	Aplicar el factor de corrección de la mano de obra, para cada nivel de calificación (calificada, semi calificada, no calificada)

- Cálculo de beneficios sociales directos: corresponde al aumento del valor de la producción total en el subterritoio. Se calcula a partir del flujo de ingresos por ventas para todas las unidades productivas (calculados en la evaluación privada), cuya suma permitirá obtener el total de ingresos de los negocios a desarrollar en el subterritoio. En caso que los productos valorados sean bienes transables se deberá aplicar el factor de corrección de la divisa determinado por MIDEPLAN.
- Cálculo costos sociales directos: corresponde a los costos de operación totales de todas las unidades productivas del subterritoio, valorados a precios sociales. Para ello, a partir de los valores de mercado de los costos de operación deberán realizarse las siguientes correcciones:

Costos de Operación	Ajuste
Insumos nacionales	Descontar IVA y otros impuestos;
Insumos transables	Descontar IVA, arancel y otros impuestos; aplicar el factor de corrección de la divisa
Sueldos y salarios	Aplicar el factor de corrección de la mano de obra, para cada nivel de calificación (calificada, semi calificada, no calificada).

- Costos de operación y mantención de la infraestructura pública y los costos de administración de los programas de fomento productivo, expresados en valores sociales.
- Externalidades positivas a viviendas del subterritoio: corresponden a los beneficios que percibirá la población no considerada como beneficiaria directa de la cartera PMDT, al poder conectarse a servicios básicos, tener acceso a mejores caminos, etc. Se recomienda que sólo se haga el esfuerzo de estimar su valor si es que la rentabilidad social sin estas externalidades es muy cercana a cero.

Cálculo de Indicadores

A partir de los flujos sociales se deberá calcular los indicadores VAN y TIR, utilizando la tasa social de descuento publicada por MIDEPLAN y considerando el mismo horizonte de evaluación utilizado en la evaluación privada.

Adicionalmente, en esta evaluación se deberá realizar un análisis de sensibilidad respecto del costo de inversión de las iniciativas públicas contempladas en la cartera del PMDT.

Optimización de la Cartera PMDT

Posteriormente, se deberá identificar la contribución de los proyectos potenciadores al VAN social de la cartera PMDT. Para ello, se realiza nuevamente el cálculo del VAN social, excluyendo de la cartera preliminar del PMDT, por separado, cada uno de estos proyectos. En aquellos casos donde el nuevo VAN social resulte igual o mayor que el de la cartera preliminar, significa que el proyecto potenciador no aporta al desarrollo productivo, por lo tanto, no debe ejecutarse.

Dado que los beneficios sociales se estiman a partir de los ingresos y costos de producción privados, este proceso de optimización requiere también de una reevaluación privada, la que debería afectarse por la exclusión del proyecto potenciador.

A través de este proceso se determina la cartera definitiva del PMDT.

Recomendaciones sobre la Ejecución de la Cartera PMDT

Una vez concluido el proceso de optimización, los posibles resultados de las evaluaciones privada y social y las recomendaciones asociadas son las siguientes:

VAN Privado (productor)	VAN Social (cartera PMDT)	Calificación
Mayor que cero	Mayor que cero	Favorable
Mayor que cero	Menor que cero	Se sugiere una profundización en estudio de las externalidades asociadas.
Menor que cero	Mayor que cero	Analizar conveniencia de mayores incentivos al productor para desarrollar los negocios
Menor que cero	Menor que cero	No Favorable

Cartera definitiva del PMDT

En caso que la cartera PMDT obtenga una calificación favorable, se deberá realizar una descripción de cada iniciativa de la cartera definitiva del PMDT, presentando los antecedentes a nivel de perfil que permitan postular la iniciativa a la etapa de diseño. Se deberá presentar, al menos, los siguientes antecedentes:

- Bases Técnicas para licitar estudio de diseño
- Costo estimado de los estudios de diseño y cronograma de su ejecución
- Presupuesto preliminar del proyecto, según partida de obra
- Análisis preliminar de dimensionamiento de las obras
- Croquis de los proyectos y de sus áreas de influencia, individualizando a los potenciales beneficiarios
- identificación de terrenos, servidumbres de paso y derechos de agua requeridos y factibilidad de obtenerlos;
- factibilidad de descarga de las aguas servidas tratadas (para proyectos de saneamiento)
- cálculo preliminar del subsidio requerido por la empresa eléctrica (para proyectos de extensión de red eléctrica)

Junto con lo anterior, se deberá elaborar el cronograma de desarrollo de la cartera PMDT compatible con la proyección del aumento de la producción esperada en el subterritoio, estableciendo además la ruta crítica para el desarrollo de las inversiones. Esta programación debe considerar la correcta coordinación entre las acciones de fomento productivo, de fortalecimiento del capital social e institucional y el resto de las inversiones.

En este, caso el ciclo de inversión del Sistema Nacional de Inversiones (SNI) es determinante en la planificación, por cuanto cada sector tiene requisitos particulares para realizar los estudios de diseños y la ejecución de su inversión.

Adicionalmente, se deben identificar las distintas fuentes de financiamiento involucradas en la cartera PMDT y proponer las acciones de coordinación de la gestión pública para que la ejecución presupuestaria permita cubrir óptimamente las brechas y deficiencias que aseguren el logro de la situación deseada del subterritoio.

d) Productos

- Informe que contenga resultados de la evaluación social:
 - Indicadores de rentabilidad social.
 - Externalidades y efectos intangibles no cuantificados.
 - Recomendaciones sobre la ejecución de la cartera.
- Cartera definitiva del PMDT
- Cronograma de ejecución cartera definitiva del PMDT.

ETAPA 4. MATRIZ DE MARCO LÓGICO Y VALIDACIÓN DEL PMDT

Paso 8. Matriz de Marco Lógico y Definición de la Línea Base para el PMDT

a) Objetivos

- Disponer de un diseño lógico del PMDT, que grafique la relación de la cartera PMDT a ejecutar con el desarrollo productivo esperado para el subterritoio.
- Definir los indicadores que permitan establecer la línea base de la actividad productiva del subterritoio y monitorear los efectos esperados de la cartera PMDT.

b) Metodología Propuesta

- Metodología Matriz de Marco Lógico¹⁶.

c) Desarrollo metodológico

La formulación de la matriz permitirá visualizar el aporte de las iniciativas de la cartera al desarrollo de las oportunidades de negocios de acuerdo a lo definido en la situación deseada.

¹⁶ Referencias sobre la Metodología de Matriz de Marco Lógico se pueden encontrar en sitios web de Dirección de Presupuestos, Ministerio de Hacienda de Chile; Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social, CEPAL; Banco Interamericano de Desarrollo, BID.

Se deberá formular la matriz de marco lógico para la cartera definitiva del PMDT identificada para el subterritoio, que contenga la definición de los objetivos a nivel de fin, propósito y componentes.

El desarrollo de las oportunidades de negocios de la situación deseada, representará el propósito de la matriz de marco lógico y el fin deberá referirse al objetivo productivo de la estrategia local y regional al cual aporte el propósito del PMDT propuesto. Los componentes serán cada una de las iniciativas que integran la cartera PMDT.

A continuación se deberá agregar las actividades, la columna de indicadores de los objetivos definidos, la columna de medios de verificación y la columna de supuestos.

Respecto de las actividades, éstas deberán ser descritas en términos genéricos, por ejemplo, para la construcción de una obra de infraestructura se deberá identificar las actividades de licitación y elaboración de la etapa de diseño, licitación y ejecución de obras; si se trata de acciones de fomento, las actividades podrían referirse a participación ciudadana, contratación de especialistas, cursos de capacitación, etc.

Respecto de los indicadores, para cada uno de ellos se deberá señalar lo siguiente:

- Nivel de objetivos a que corresponde.
- Nombre del indicador y su fórmula de cálculo.
- Frecuencia con la cual será medido.
- Nivel de desagregación (nacional, municipal, local, etc.).
- Unidad de medida.
- Año de la línea base.
- Valor del indicador en la línea base.

Particularmente, los indicadores al nivel de componentes deberán entregar información sobre la ejecución de la cartera del PMDT. En tanto, los indicadores a nivel de propósito, deben referirse a la situación productiva del subterritoio.

El establecimiento de la línea de base consiste en estimar los indicadores en la situación sin proyecto. Al comparar los indicadores a nivel de propósito del año de línea base con el valor de éstos en años posteriores a la ejecución de la cartera PMDT, es posible determinar los efectos de las intervenciones en el desarrollo productivo y en qué medida se ha alcanzado la situación deseada para el subterritoio.

Los medios de verificación corresponden a la fuente de información que permitirá estimar el valor de los indicadores. Pueden ser estadísticas, inspección visual, encuestas, informes de auditoría y registros contables, material publicado, entre otros.

Se debe verificar y comprobar que las fuentes de información están o estarán disponibles; o bien, de no existir se debe incluir en la gestión del PMDT actividades orientadas a recoger la información necesaria. La identificación de los medios de verificación debe ir acompañada de la siguiente información:

- Nombre de la fuente de información a emplear, institución responsable de su levantamiento y forma de publicación.
- El método que se aplicará para la recopilación de la información.
- La frecuencia de la recopilación.

Los supuestos deben identificar los acontecimientos, condiciones o decisiones que tienen que ocurrir para que se logren los distintos niveles de objetivos del PMDT, los cuales están fuera del control del Núcleo Gestor. Los supuestos se expresan en términos positivos y deben ser lo suficientemente precisos para poder ser monitoreados, con el fin de identificar las acciones apropiadas para aumentar su probabilidad de ocurrencia. En términos generales, los supuestos se asocian a riesgos que pueden hacer fracasar el objetivo de desarrollo productivo, entre éstos, se cuentan los riesgos ambientales, financieros, institucionales, climatológicos, sociales u otros.

Para verificar la correcta formulación de la Matriz Marco Lógico se debe realizar un análisis de coherencia vertical de los distintos niveles de objetivos y la coherencia horizontal de cada nivel de objetivo con los indicadores y supuestos correspondientes.

d) Productos

- Matriz de Marco Lógico del PMDT y la línea base correspondiente a nivel de propósito.

- Informe final del PMDT desarrollado, que contenga una sistematización de los 8 primeros pasos, con el fin de ser presentado a la comunidad para su validación. Los capítulos que deben presentarse en este documento son los siguientes:

1. Caracterización del subterritorio, de sus principales ejes productivos, sus negocios y sus potencialidades de desarrollo; y el levantamiento de la línea base de las dimensiones productivas y de infraestructura.
2. Caracterización de las redes de grupos sociales, productivos e institucionales relevantes en el subterritorio, como una guía de la capacidad de éste para la gestión participativa de la ejecución del PMDT.
3. Visión estratégica del desarrollo del subterritorio, que dé cuenta del proceso participativo que la generó.
4. Caracterización de la situación deseada del subterritorio en términos productivos, identificación de brechas para alcanzarla y levantamiento de la cartera PMDT.
5. Evaluación privada de los negocios a desarrollar.
6. Evaluación social y optimización de la cartera PMDT.
7. Descripción de cada iniciativa de la cartera definitiva del PMDT, con su respectivo presupuesto estimado a nivel de perfil.
8. Formulación de la Matriz de Marco Lógico.
9. Cronograma de ejecución de la cartera PMDT.

Paso 9. Validación del PMDT propuesto y elaboración del documento del PMDT validado para el subterritorio

a) Objetivo

- La transformación del PMDT en una estrategia de desarrollo del subterritorio, aceptada y apropiada por la comunidad y sus autoridades, quienes con un sentido de pertenencia deben velar por la buena gestión de todos los recursos asignados al subterritorio para la implementación del PMDT y, a la vez, generar el compromiso de los productores para desarrollar los negocios que esta cartera potenciará.

b) Metodología recomendada

- Desarrollo de actividades participativas bajo la responsabilidad del Núcleo Gestor del subterritorio, que tienen como objetivo validar el PMDT propuesto.
- Análisis y sistematización de la información reunida en todos los pasos metodológicos anteriores.

c) Aplicación Metodológica

El consultor deberá agendar y planificar la realización de reuniones y talleres de difusión del PMDT, los que serán convocados y dirigidos por el equipo técnico del GORE y el Núcleo Gestor del subterritorio. En estos talleres, el consultor deberá presentar el PMDT propuesto, con el fin que la comunidad comprenda la articulación existente entre los distintos componentes de la cartera de proyectos del PMDT y el objetivo de desarrollo productivo del subterritorio; y el rol que les compete en darle sostenibilidad a los negocios locales.

Además de la presentación, el consultor deberá proponer la metodología para realizar las actividades participativas dentro de estos talleres, que permitan la validación del PMDT. En tanto, el equipo técnico y el Núcleo Gestor serán responsables de tomar acuerdos en cuanto a cómo va a ser gestionada la cartera del PMDT, quiénes serán los responsables de cada actividad, los cursos de acción para resolver los problemas a enfrentar o que quedan pendientes respecto de la cartera y el cronograma y los plazos que tomará su ejecución.

Para concluir este proceso, se debe hacer una presentación oficial del PMDT al Consejo Regional (CORE), con el fin de obtener su aprobación final de la cartera de proyectos. La presentación será liderada por el intendente, con la participación de representantes del subterritorio y del consultor en caso de requerirse.

Finalmente, el Núcleo Gestor deberá generar un Pacto Territorial que exprese la voluntad de la institucionalidad pública y privada presente en el subterritorio por integrar inversión y esfuerzos en torno a los acuerdos alcanzados en el PMDT. Este pacto, en la medida que el marco institucional lo permita, puede ser refrendado mediante la suscripción de un Convenio de Programación Local.

Luego, el consultor debe elaborar el documento final del PMDT validado del subterritorio, que comprende básicamente la presentación en forma estructurada de los antecedentes relevantes analizados y los resultados obtenidos del desarrollo de todos los pasos metodológicos anteriores.

d) Productos

- Archivo Power Point para trabajo con los actores locales, que incluya un resumen ejecutivo del PMDT y su cartera.
- Documento digital del Plan Marco de Desarrollo Territorial validado, con la misma estructura indicada en el paso anterior.
- Pacto Territorial de acuerdos y compromisos entre la comunidad, autoridades y productores.
- Plan de Gestión de la ejecución de la cartera PMDT del subterritorio. Este documento deberá ser entregado a la comunidad como instrumento de control del desarrollo del PMDT.

V. LINEA BASE

La Línea Base del programa corresponde a la caracterización inicial de los beneficiarios, la que se determina según los indicadores de resultados de la Matriz de Marco Lógico (MML) en forma previa a la aplicación del PMDT, de acuerdo a las condiciones de entorno existentes.

La importancia de definir oportunamente la Línea Base de un programa, radica en que esta forma es posible establecer la base para el seguimiento y evaluación de los resultados del programa, los que corresponden a los efectos que se generarán en los beneficiarios, medidos respecto a dicha Línea Base.

A nivel subterritorial, se estimarán los *efectos finales* en las Unidades Productivas, es decir, se define una línea base sobre el estado de las unidades productivas previo al desarrollo del PMDT en el subterritorio. La información de esta caracterización corresponde a la que se solicita levantar en el subterritorio, por el ejercicio de aplicación de un PMDT.

Para este fin, se provee un cuestionario que la consultora deberá aplicar sobre un diseño muestral representativo, que debe ser validado por la contraparte técnica regional y que será provisto después de conocer las Propuestas Técnicas.

Los datos se deben entregar en un formato Excel y junto a los indicadores requeridos se debe incluir la base de datos completa y el diseño muestral utilizando, incluyendo el directorio de la muestra encuestada.

VI. INFORMES

Se define la entrega de 4 informes a entregar por oficina de partes del Gobierno Regional, los 3 primeros serán de una copia en papel y respaldo digital y el Informe Final se entregará en dos copias con su respectivo respaldo digital, cuyos contenidos se desglosan según se indica en Artículo N° 38, Cuadro N° 1.

Junto con la entrega del Informe de avance N° 1, se deberá entregar la base de datos con la Línea Base completa en formato digital y en papel, con el contenido descrito en punto anterior.

VII. CRONOGRAMA Y PLAZOS

La siguiente tabla se aplica por cada PMDT, una vez firmado el contrato con la empresa adjudicada.

ETAPA	ACTIVIDADES	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7
1	Paso 1: Identificación Ejes Productivos y Oportunidad de negocio							
	Paso 2: Diagnóstico Capital Social e Institucional Elaboración de Línea Base							
	INFORME DE AVANCE							
	<i>Revisión</i>							
2	<i>Corrección</i>							
	<i>Revisión</i>							
	Paso 3: Generación Visión Compartida del Subterritorio							
	Paso 4: Definición Situación deseada del Negocio (Brechas)							
	INFORME DE AVANCE							
	<i>Revisión</i>							
	<i>Correcciones</i>							
	<i>Revisión</i>							
3	Paso 5: Identificación Cartera Preliminar PMDT por Subterritorio							
	Paso 6: Evaluación Privada Oportunidad de Negocio							
	Paso 7: Evaluación Social de la Cartera PMDT							
	INFORME DE AVANCE							
	<i>Revisión</i>							
	<i>Corrección</i>							
	<i>Revisión</i>							
4	Paso 8: Matriz de Marco Lógico y Definición Línea Base PMDT							
	Paso 9: Validación PMDT y Elaboración de Documento PMDT							
	INFORME FINAL							
	<i>Revisión</i>							
	<i>Correcciones</i>							
	<i>Revisión</i>							

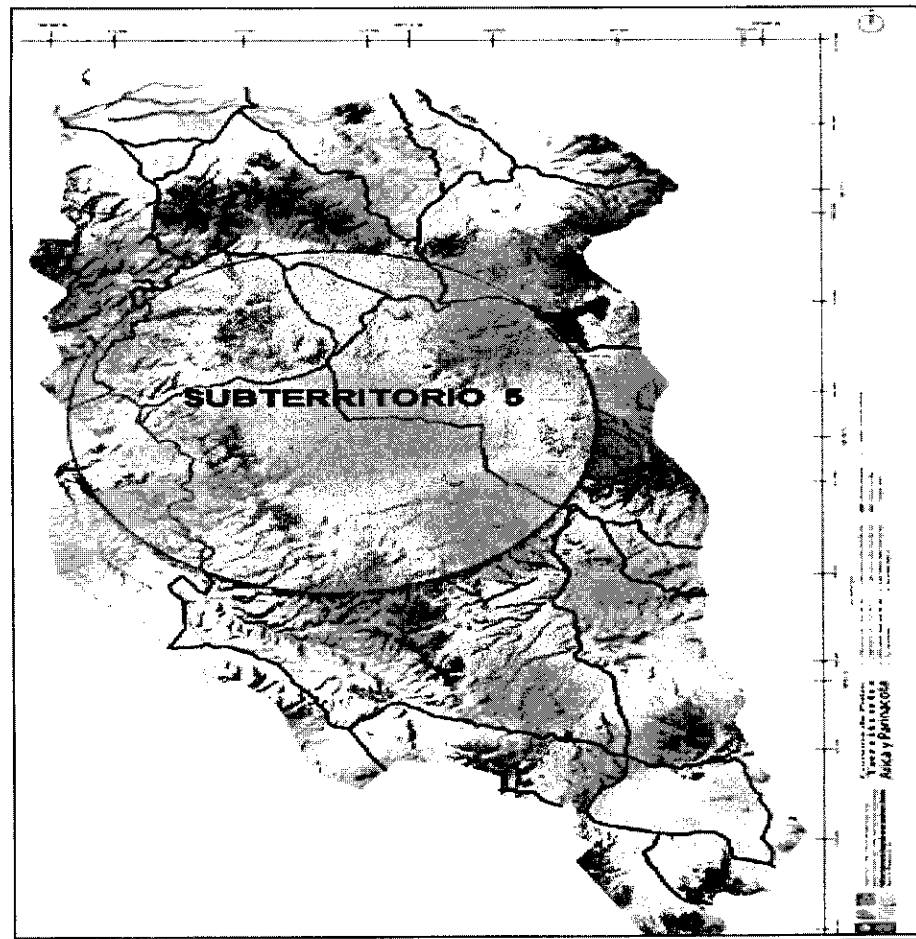
VII. TERRITORIOS

La presente licitación considera 1 estudio PMDTs, a aplicarse sobre la comuna que conforma el territorio o UDEs mencionado a continuación:

ESTUDIO	UDE	COMUNAS
PMDT 3	UDE 5	PUTRE (MEDIO)

A continuación se especifica el alcance del PMDT, enlistando las localidades involucradas y alcance en cantidad de personas.

PMDT 3:



UDE 5 – COMUNA DE PUTRE (MEDIO)	
LOCALIDAD	POBLACIÓN
Socoroma	76
Liza	1
Putre	15
Colpitas	2
Liuscuna	3
Quillane	3
Parinacota	29
Ancochulpane	2

Ancopillani	1
Angostura	4
Angostura alto	1
Angostura bajo	0
Auñilla	3
Cacani	1
Caquena	14
Chañopalla	4
Colpa	4
Colpacagua	2
Humapalca	0
Jaillave	2
Jitinta	1
Jupaje	3
Niquela	1
Palca	3
Peña Blanca	5
San Pablo	2
Tambo Calborione	1
Ulluni	1
Ungallire	3
Vilacollo	0
Vilque	1
Vinto	0
Yscacollo	5
Total de Localidades 33	Total de Habitantes 193

TÓMESE RAZÓN, ANOTESE, COMUNIQUESE Y PUBLIQUESE EN EL PORTAL DEL MERCADO PÚBLICO.



TRICIO LOPEZ BERRIOS
INTENDENTE (S)

GOBIERNO REGIONAL DE ARICA Y PARINACOTA

[Handwritten signature]
 WPS/rdo

DISTRIBUCION:

1. Contraloría Regional
2. DIPLAN
3. DAF
4. Dpto. Jurídico
5. Oficina de partes