

CTI/CCH

Términos de Referencia

Consultoría para elaboración de la Hoja de Ruta y el acompañamiento para la conformación, desarrollo e implementación de Mesas Ejecutivas en Chile

Contexto

La productividad en Chile ha mostrado una desaceleración desde el año 2000, recientemente su contribución al crecimiento promedio anual ha sido de tan solo 0,1%. Durante la década de 1990, el crecimiento promedio anual de la productividad estuvo en torno a 2,3% y de haberse mantenido este ritmo, el país tendría un nivel de ingreso per cápita superior en un tercio al actual¹. Adicionalmente, sectores y temáticas como agronegocios, innovación y competitividad exportadora son las que en términos agregados Chile presenta rezagos si se los compara con países de la OECD². Esto conlleva a la baja contribución de la productividad al crecimiento, influida por el bajo rendimiento de las PYMES y de sectores tradicionales.

El nuevo gobierno de Chile busca implementar un nuevo tipo de intervenciones de fomento al desarrollo productivo. A esto se suma su otra prioridad, el empuje hacia una mayor descentralización política y administrativa que ha ido de la mano de la elección popular de gobernadores regionales, esto también obliga a repensar la institucionalidad, nuevas políticas públicas y las herramientas de apoyo a la productividad.

En la base de esta visión está el diagnóstico de que el país requiere diversificar su base productiva para seguir creciendo, generando nuevos sectores dinámicos. Así, el país debe pensar en la formulación de políticas iterativas, basadas en la evidencia e impulsadas para solucionar problemas específicos identificando las restricciones que limitan la productividad de un sector (como el sector forestal, el turismo, la acuicultura, etc.) o un factor (logística, tránsito, innovación, etc.) y en implementar soluciones para eliminarlas. Un ejemplo es el modelo de Mesas Ejecutivas Sectoriales de Perú, una de las pocas herramientas de desarrollo productivo particularmente adecuada para resolver problemas de coordinación³.

Una “Mesa Ejecutiva” es una herramienta de gestión que se constituye a través de un grupo de trabajo temporal, público-privado, que toma acciones concretas para elevar la productividad de un sector vertical (forestal, agroexportación, acuicultura, etc.) o de un factor horizontal (logística, mercado de capitales, tránsito, etc.) específico. Se centra en la rápida implementación de soluciones potenciales para elevar productividad. No es espacio únicamente de diálogo, sino principalmente de acción. Además, es temporal ya que no reemplaza de manera permanente a ministerios u organismos públicos, sino trabaja con ellos. Las Mesas Ejecutivas tienen entre sus funciones las de identificar, promover y proponer la priorización de las intervenciones y acciones para el desarrollo, así como para la formalización de sus actores, las propuestas normativas, de gestión o de acciones vinculadas con la mejora de la gestión e implementación de las políticas públicas, así como de las entidades públicas, entre otros.

La Mesas Ejecutivas, incluyen a los principales “stakeholders” tanto del sector público como del sector privado alrededor del sector o el factor. Es específica ya que se enfoca en las variables/cuellos de botella que afectan la productividad del sector/factor en lugar de en discusiones más genéricas sobre la competitividad de la economía en su conjunto. Inclusive,

¹ Comisión Nacional de Productividad. [Informe Anual 2021](#)

² Desafíos de Desarrollo de País Chile. BID. 2021

³ Ghezzi, Piero. (2019). “Mesas Ejecutivas en Perú. Una tecnología para el desarrollo productivo”. BID.

una Mesa Ejecutiva puede ser un instrumento tanto para políticas de desarrollo productivo, así como para mejorar el funcionamiento del Estado en general.

A mayor ilustración, en un mundo ideal en el que el Estado funciona bien, las Mesas Ejecutivas no serían necesarias. Sin embargo, es recurrente identificar problemas en el mundo real, tales como:

- Existen problemas de coordinación público-privada, la interacción público-privada ha sido tradicionalmente complicada, hay desconocimiento mutuo y también desconfianza. Como consecuencia, la decisión sobre bienes y servicios públicos (como normativa o decisiones de infraestructura pública) provistos muchas veces no toma en cuenta la realidad productiva privada.
- La mayoría de los ministerios y organismos públicos funcionan como “compartimentos estancos”. Esto genera problemas desde duplicidad de trámites, hasta políticas no alineadas y decisiones subóptimas en infraestructura y otros bienes y servicios públicos.
- El ancho de banda en el sector público es limitado. Existe en países de Latinoamérica normalmente una oportunidad de mejora en la proactividad del servidor público, con mejor conocimiento del funcionamiento del Estado y dispuestos a escuchar al sector privado para entenderlo mejor y, así, resolver problemas y fallas.

En tal sentido, la experiencia muestra que enfocar recursos para resolver estos problemas para sectores con alto potencial (y para factores relevantes) puede generar impactos muy rápidos e importantes, como ya se ha visto y comprobado con la metodología de la citadas Mesas Ejecutivas.

Por todo lo anterior, el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) buscan contar con una hoja de ruta o Plan de acción para la creación del instrumento de las “Mesas Ejecutivas” y con la definición e implementación de mecanismos para su Gobernanza y sostenibilidad.

El equipo:

El BID, a través de la División de Competitividad, Tecnología e Innovación, ofrece financiamiento, asistencia técnica y productos de conocimiento para apoyar a sus clientes en áreas de acción clave tales como innovación en empresas, innovación social, ecosistemas de emprendimiento, transformación digital y desarrollo productivo. Los programas del BID en estas áreas incorporan dimensiones comunes, tales como la formación de capital humano avanzado en ciencia, tecnología e innovación; el fortalecimiento de la infraestructura científico-tecnológica; el diseño de políticas públicas de fomento a la innovación; y el fortalecimiento de las agencias y ministerios encargados de ejecutar estas políticas.

Lo que harás

1. Realizar un Plan de Trabajo que incluya el detalle de actividades y programación de tiempos para la presentación de los entregables.
2. Asesorar y contribuir con identificación de los problemas, dificultades, barreras o cuellos de botella, en el marco de la estructuración de las Mesas Ejecutivas.
3. Contribuir y asesorar en la identificación de las propuestas de solución a los problemas identificados en el marco de la estructuración de las Mesas Ejecutivas.

4. Asesorar, dentro del alcance de las Mesas Ejecutivas, en los aspectos relacionados con el impulso y la gestión de las propuestas de solución identificadas.
5. Contribuir con la elaboración de una matriz de problemas identificados en el marco de las Mesas Ejecutivas y la propuesta de soluciones, así como la priorización de estos.
6. Identificar y conformar al menos cuatro Mesas Ejecutivas a partir de la priorización del Ministro de Coordinación con el Sector Privado.
7. Acompañar y asesorar las reuniones previas y posteriores a las sesiones de las Mesas Ejecutivas conformadas, sean bilaterales o grupales, con actores públicos y/o privados, o con especialistas.
8. Contribuir con la determinación y asignación de responsabilidades y fechas de compromiso, para avanzar en las acciones de los temas a cargo de los actores del sector público y/privado.
9. Asesorar y apoyar en el seguimiento del avance de las acciones adoptadas o acordadas en el marco de las Mesas Ejecutivas.
10. Apoyar en la formación de capacidades en el marco de su metodología aplicada a través de las Mesas Ejecutivas conformadas.

Informes / Entregables

- Producto N° 1: Plan de Trabajo. Debe incluir cronograma detallado con fechas específicas de entregas y otros hitos que considere de interés para el buen desarrollo de la consultoría, el mismo debe servir para monitorear conjuntamente los avances y pendientes.
- Producto N° 2: Informe que contenga o adjunte la propuesta metodológica que se aplicará a las Mesas Ejecutivas, así como que describa los antecedentes, contexto y acciones preliminares detalladas para la conformación de las mesas.
- Producto N° 3: Informe que describa de manera preliminar la identificación de problemas, propuestas de solución y grado de avance, en el acompañamiento de al menos dos mesas conformadas con su respectivo plan de acción.
- Producto N° 4: Informe que describa las actividades vinculadas con el seguimiento de las acciones adoptadas a través de las mesas, que adjunte una matriz o cuadro actualizado de la identificación de las propuestas de solución y refleje las acciones de seguimiento.
- Producto N° 5: Informe Final, que adjunte una propuesta de Hoja de Ruta de las Mesas Ejecutivas con el funcionamiento, asesoramiento y gestión que se requiera para la sostenibilidad y Gobernanza de las Mesas.

Cronograma de Pagos

- 10% a la entrega del producto 1
- 35% a la entrega del producto 2 y 3
- 25% a la entrega del producto 4
- 30% a la entrega del producto 5

Habilidades que necesitarás:

- **Educación:** Profesional titulado en Derecho, Economía, Ciencia Política, Gestión Pública, Ingeniería, Sociología, Administración, o afines. De preferencia (no imperativo), con estudios culminados o grado de maestría en materias afines a las profesiones antes mencionadas.
- **Experiencia:** Experiencia general, laboral o contractual, no menor de 10 años relacionada o vinculada con la Gestión de Proyectos. Experiencia en la Administración Pública, en el Poder Ejecutivo, es altamente deseable.
- **Idiomas:** Español e Inglés.

Competencias generales y técnicas:

- Experiencia específica, laboral o contractual, no menor de cinco (5) años en cargos relacionados o vinculados con la Dirección de Proyectos. Deseable experiencia en proyectos de inversión en entidades públicas.
- Sólida experiencia en la gestión, elaboración, diseño, ejecución, seguimiento o monitoreo de proyectos (de regulación, planificación, presupuesto, logística, infraestructura, etc.) para la provisión de bienes o servicios.
- Conocimiento y facilidad en el manejo de los instrumentos, así como de los sistemas administrativos de la administración pública.

Resumen de la oportunidad:

- **Tipo de contrato y modalidad:** Contractual de Productos y Servicios Externos, Suma Alzada
- **Duración del Contrato:** 9 meses.
- **Fecha de inicio:** septiembre 2022
- **Ubicación:** Externa, con disponibilidad de reuniones presenciales y virtuales.
- **Persona Responsable:** Gabriel Casaburi. (CTI/CCH) Especialista Líder y Blanca Torrico, Asociada (CTI/CCH).
- **Requisitos:** Debes ser ciudadano/a de uno de los 48 países miembros del BID y no tener familiares que trabajen actualmente en el Grupo BID.

Nuestra cultura: Trabajando con nosotros, estarás rodeada por un grupo diverso de expertos en todo tipo de campos de desarrollo, incluyendo transporte, salud, género y diversidad, comunicaciones y más.

Sobre nosotros: En el Banco Interamericano de Desarrollo, estamos dedicados a mejorar vidas. Desde 1959, hemos sido una fuente importante de financiamiento a largo plazo para el desarrollo económico, social e institucional en América Latina y el Caribe. Sin embargo, hacemos más que prestar. Nos asociamos con nuestros 48 países miembros para proporcionar a América Latina y el Caribe investigaciones de vanguardia sobre temas de desarrollo relevantes, asesoramiento de políticas para informar sus decisiones y asistencia técnica para mejorar la planificación y ejecución de proyectos. Para ello, necesitamos personas que no sólo tengan las habilidades adecuadas, sino que también sean apasionadas por mejorar vidas.

Pago y Condiciones: La compensación será determinada de acuerdo a las políticas y procedimientos del Banco. El Banco, en conformidad con las políticas aplicables, podrá

contribuir a los gastos de viaje y mudanza. Adicionalmente, los candidatos deberán ser ciudadanos de uno de los países miembros del BID.

Visa y permiso de trabajo: El Banco, en conformidad con las políticas aplicables, podrá presentar la solicitud de visa a las autoridades migratorias pertinentes; sin embargo, la concesión de la visa estará a la discreción de las autoridades migratorias. No obstante, es responsabilidad del candidato obtener la visa o permiso de trabajo necesario y requerido por las autoridades del país(es) en donde serán prestados los servicios al Banco. Si un candidato no puede obtener la visa o permiso de trabajo para prestar servicios al Banco, la oferta contractual será rescindida.

Consanguinidad: De conformidad con la política del Banco aplicable, los candidatos con parientes (incluyendo cuarto grado de consanguinidad y segundo grado de afinidad, incluyendo conyugue) que trabajan para el BID, BID Invest, o FOMIN como funcionario o contractual de la fuerza contractual complementaria, no serán elegibles para proveer servicios al Banco.

Diversidad: El Banco está comprometido con la diversidad e inclusión y la igualdad de oportunidades para todos los candidatos. Acogemos la diversidad sobre la base de género, edad, educación, origen nacional, origen étnico, raza, discapacidad, orientación sexual, y religión. Alentamos a aplicar a mujeres, afrodescendientes y a personas de origen indígena.

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Consultoría para el acompañamiento y tutorización de proyectos piloto de Compra Pública de Innovación en Chile

Chile

CH-T1281

Apoyo a la recuperación de crecimiento y productividad en Chile

1. Antecedentes y Justificación

Las políticas de innovación en países de Latinoamérica y el Caribe (LAC) ha venido experimentando importantes cambios. Tradicionalmente centradas en intervenciones horizontales de mercado en forma de subvenciones de I+D, cada vez más se está recurriendo a otros instrumentos de apoyo tales como capital semilla y capital de riesgo. De hecho, se le ha dado mayor importancia a la empresa como el catalizador principal de los procesos de Ciencia, Tecnología e Innovación (CTI). Así, Colombia, Ecuador, Perú y Uruguay, por ejemplo, han dedicado una parte importante de sus políticas de innovación al diseño e implementación de mejores instrumentos para apoyar la creación de empresas intensivas en conocimiento (OCDE, 2015). No obstante, la mayor parte de estas herramientas de políticas ha seguido un enfoque de oferta – donde se toma a la empresa como generadora de conocimiento incorporado en nuevos productos y procesos – asumiendo que la demanda por estas innovaciones está dada. Esto ignora que la innovación se origina mediante la interacción entre productores y usuarios y que usuarios pioneros son tan importantes como productores pioneros. El gobierno es un componente clave de la demanda doméstica y puede bajo ciertas condiciones cumplir un rol de usuario pionero.

Países líderes en CTI han logrado un consenso entre académicos y políticos en cuanto a que, para mejorar los resultados en innovación, además de contar con las condiciones marco adecuadas se requiere de un mejor equilibrio entre políticas desde el lado de la oferta y políticas desde el lado de la demanda (OCDE, 2011).⁴ Así, las políticas desde el lado de la demanda – desde la introducción de regulación y estándares y la estimulación de la demanda privada mediante incentivos tributarios, hasta la compra pública de innovación (CPI) – constituyen una tendencia que refleja la adopción de un enfoque más amplio de las políticas de innovación (OCDE, 2011; Edler, 2013). En tal sentido, hay un creciente interés en el potencial de la contratación pública (entendida como el proceso de adquisición de bienes y servicios por parte de los gobiernos, las organizaciones del sector y las empresas públicas) para estimular la demanda de productos y servicios innovadores, crear incentivos para la innovación empresarial y acelerar la difusión de las nuevas tecnologías. Pero al mismo tiempo, también existe por parte del sector público un interés creciente por explorar nuevos mecanismos de interacción con la oferta de conocimiento y empresas innovadoras con el objetivo explícito de adoptar innovaciones que permitan mejorar la efectividad y eficiencia de los bienes y servicios públicos que provee.

⁴ El objetivo de las políticas de demanda, como su nombre lo indica, es aumentar la demanda de innovación creando incentivos de mercado para la misma, mejorando las condiciones para la adopción de innovaciones y acelerando la difusión de las nuevas tecnologías (Edler 2007), corrigiendo fallas de coordinación entre proveedores y usuarios y reduciendo los riesgos en ambos actores, entre otros.

El Gobierno de Chile busca implementar un nuevo tipo de intervenciones de fomento al desarrollo productivo a través del desarrollo de nuevas y mejores herramientas para promover la innovación en el país. Una herramienta que casi no ha utilizado es la de poner la compra pública al servicio de la innovación, con ventajas para el mismo sector público, que comprará mejores bienes y servicios, así como las empresas que tendrán nuevos incentivos para innovar.

2. Objetivos

El objetivo de esta consultoría es acompañar y tutorizar al Ministerio de Economía, Fomento y Turismo (MEFT) en el diseño, ejecución y evaluación de dos proyectos piloto de CPI en Colombia. Más específicamente se busca:

- a) Análisis estratégico. Desarrollar un análisis sobre las capacidades de cinco instituciones, identificadas y propuestas por el MEFT, candidatas a implementar un piloto de CPI en Chile, localizadas en Bogotá o Medellín. Este análisis debería identificar potenciales perfiles de pilotos de CPI entre aquellas instituciones con capacidades adecuadas.
- b) Diseñar y acompañar la implementación de dos pilotos de CPI con la o las instituciones que poseen las capacidades adecuadas, apoyando la identificación del desafío, su conceptualización, y la capacitación correspondiente a lo largo de todas las sucesivas fases en conjunto con la organización ejecutora.

3. Alcance de los Servicios

El candidato seleccionado deberá realizar tres grandes fases de trabajo:

- a) Análisis Institucional: Evaluar capacidades institucionales de las cinco organizaciones compradoras públicas, propuestas por el gobierno, y ordenarlas de acuerdo con el grado de adecuación para iniciar un proceso piloto de CPI.
- b) Fase Pre-comercial de Piloto de CPI: Acompañar el proceso de diseño, planeamiento, consulta al mercado y cierre.
- c) Fase Comercial de Piloto de CPI: Acompañar el proceso de formulación de pliegos funcionales, convocatoria, evaluación, hitos de control y seguimiento.

4. Actividades Clave

Se consideran actividades clave para el éxito del proyecto las siguientes:

- a) Jornada de sensibilización (3.30h) sobre el concepto de CPI y presentación de la metodología del diagnóstico de capacidades de CPI a las 5 entidades seleccionadas por el MEFT.
- b) Reuniones con el equipo técnico de acompañamiento al proceso de CPI definido por el MEFT, que incluirá al menos a Colombia Compra Eficiente, y el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación.
- c) Recogida de información sobre el proceso de compras e iniciativas de innovación abierta realizadas en las entidades par identificar posibles retos para piloto de CPI.
- d) Evaluación de capacidades para CPI en las cinco instituciones propuestas, en base a la metodología de trabajo

- e) Propuesta de priorización y selección de 2 proyectos piloto de CPI, definiendo la hoja de ruta para cada uno incluyendo un taller participativo de presentación del proyecto piloto con las entidades implicadas y MEFT
- f) Los dos pilotos de CPI identificados, se acompañarán mediante las siguientes actividades:
 - i. Jornada de alineación estratégica al equipo del piloto y conformación de equipo de trabajo, asignación de responsabilidades.
 - ii. Taller de trabajo con el equipo CPI en dónde se definirá: *brief* de la necesidad, necesidades funcionales y pregunta retadora, de acuerdo con la metodología CPI
 - iii. Desarrollo de ejercicio de Vigilancia Tecnológica para definir el componente innovador del reto CPI y guía para acceder a información que permita reconfirmar proyecto piloto. Esta actividad será realizada por la entidad piloto con la guía y apoyo del equipo consultor.
 - iv. Taller de trabajo para preparación de documentos para la apertura de consulta de mercado. Esto se realizará de manera conjunta con el equipo de trabajo: ficha de ideas, documento de convocatoria, documento de descripción de la necesidad, preguntas frecuentes.
 - v. Plan de comunicación y difusión para la consulta al mercado, con el objetivo de identificar el público objetivo del proyecto.
 - vi. Lanzamiento del reto CPI al mercado para recibir ideas innovadoras, como una fase precontractual y de estudio de mercado. Se acompañará al equipo de trabajo en la resolución de dudas e inquietudes en el proceso.
 - vii. Cierre del diálogo técnico y acompañamiento en el análisis de pertinencia e interés de las ideas presentadas. Se entregará herramienta de trabajo y publicación de resultados. Este acompañamiento se realizará de manera remota
 - viii. Comprensión de los procedimientos internos de las instituciones y mapeo de las actuaciones que se hacen necesarias para desarrollar la compra de acuerdo a la legislación de compras en Colombia, generación de un flujo en donde se evidencien los documentos, responsables y tiempos estimados que son necesarios para realizar la compra, así como los requerimientos y especificaciones propias de la entidad. Esta actividad se iniciará desde el primer acercamiento con las áreas y se realizará de manera conjunta y presencial en una sesión con todo el equipo de trabajo, con el objetivo de tener un paso a paso para el futuro.
 - ix. Acompañamiento en el desarrollo de los términos de referencia para iniciar proceso de compra, selección de propuestas y publicación de resultados. Esta actividad se realizará de manera remota con el equipo de CPI y el trabajo conjunto con el área de compras y jurídico, así como con los profesionales de CCE.
 - x. Acompañamiento en la selección de oferta ganadora. Se realizará de manera remota con capacidad de responder a preguntas concretas que surjan al equipo evaluador en el ejercicio. Se podrá proveer metodologías o herramientas para documentar el proceso y facilitar su desarrollo.
 - xi. Sobre la firma del contrato, se sugerirán indicadores, hitos de pago y seguimiento que permitan dar evidencia del avance del proyecto y los ajustes que se consideren deban realizarse para garantizar la transferencia de la Propiedad industrial o Intelectual que sea resultado del proyecto.
 - xii. Acompañar a los equipos de trabajo en el desarrollo de la reunión *Kick-off* con el contratista, con tal de velar que se definan detalles técnicos y operativos en cuanto alcance, tiempo y recurso; con tal de dar correcto inicio del proyecto y alinear expectativas entre las partes.
 - xiii. Realización de reuniones de seguimiento con el proveedor y la institución compradora con tal de verificar el estado de avance del proyecto y presentar

- informes de avance al BID. Dichas actividades serán de manera remota. Se programarán 1 sesión mensual de máximo 2 horas.
- xiv. Realización de 1 reunión trimestral de seguimiento, que haga parte de la agenda de trabajo con MEFT en el cual se puedan evidenciar los avances del piloto y se puedan aunar esfuerzos para mantener y profundizar sobre los elementos facilitadores, así como en las barreras que se identifique en el desarrollo.
 - xv. Participación en un taller de presentación de los resultados finales, con MEFT y las otras instituciones analizadas de forma que puedan internalizar las lecciones aprendidas y empezar a implementar sus propios pilotos.

5. Resultados y Productos Esperados

5.1. Los entregables del proyecto serán los siguientes:

Primera entrega: Plan de Trabajo

Producto 1: Plan de trabajo y cronograma de actividades.

Segunda Entrega: Análisis institucional y Propuestas de Pilotos

Producto 2: Informe que incluya bitácora de la jornada de sensibilización, análisis de capacidades institucionales, preselección de perfiles y 2 propuestas de proyectos piloto de CPI.

Tercera entrega: Diseño detallado de Pilotos

Producto 3: Bitácora de actividades de sensibilización y conformación del equipo de trabajo

Producto 4: Informes de Vigilancia Tecnológica realizados por la entidad y guiados por el consultor

Producto 5: Análisis funcional de necesidades para el reto final (ficha de necesidad)

Cuarta entrega: Fase Pre-Comercial.

Producto 6: Documentación de consulta al mercado: ficha de ideas, documento de convocatoria, descripción de necesidad y preguntas frecuentes

Producto 7: Plan de difusión y divulgación de la consulta al mercado

Producto 8: Ficha de avance de la necesidad

Quinta entrega: Fase - Contractual

Producto 9: Informe de cierre de la consulta al mercado

Producto 10: Documento que contenga mapeo de procesos.

Producto 11: TDR funcionales para el piloto

Sexta entrega: Fase de Implementación y cierre

Producto 12: Informes de avance de la ejecución de proyectos piloto presentados al BID

Producto 13: Informe final de evaluación de resultados, lecciones aprendidas y buenas prácticas

6. Calendario del Proyecto e Hitos

6.1. El siguiente calendario refleja las actividades y tiempos de ejecución requeridos:

| Producto | Fecha entrega |
|--|---------------------------------|
| Producto 1: Plan de trabajo y cronograma | Mes 1. Semana 2 |
| Producto 2: Informe Capacidades Institucionales | Mes 2. Semana 3 |
| Producto 3: Planeación y Conformación de Equipo de Trabajo | Mes 3. Semana 2 |
| Producto 4: Informes de Vigilancia Tecnológica | Mes 4. Semana 1 |
| Producto 5: Análisis funcional de necesidades para el reto final (Ficha de necesidad) | Mes 4. Semana 3 |
| Producto 6: Documentación de Consulta al mercado: Ficha de ideas, Documento de convocatoria, Descripción de necesidad, Preguntas Frecuentes | Mes 4. Semana 3 |
| Producto 7: Plan de difusión y divulgación de la consulta al mercado | Mes 4. Semana 4 |
| Producto 8: Ficha de avance de la necesidad | Mes 5. Semana 4 |
| Producto 9: Informe de cierre de la consulta al mercado | Mes 6. Semana 4 |
| Producto 10: Documento que contenga mapeo de procesos (paso a paso para una contratación CPI la entidad) | Mes 6. Semana 4 |
| Producto 11: TDR funcionales para el piloto | Mes 8. Semana 4 |
| Producto 12: Informes de avance de la ejecución de proyectos piloto presentados al BID | Mensuales desde inicio proyecto |
| Producto 13: Informe final de evaluación de resultados, lecciones aprendidas y buenas prácticas | Fin proyecto |

7. Requisitos de los Informes

7.1. Los informes presentados en el marco de esta consultoría se redactarán en idioma español. Deberán incluir, todas las evidencias de las actividades realizadas en los talleres realizados para su elaboración.

8. Criterios de aceptación

8.1. El líder y coordinador de esta consultoría dará visto bueno en aceptación de cada uno de los productos y entregables mencionados anteriormente con el fin de realizar cada desembolso a la firma consultora. La comunicación que hará oficial la aceptación de cada entregable será por medio de correo electrónico.

9. Supervisión e Informes

10.1 Los líderes y coordinadores de esta consultoría estarán a cargo de Gustavo Crespi, Especialista Principal en Ciencia, Innovación y Tecnología (CTI/CPE), y Gabriel Casaburi, Especialista Líder en Competitividad, Tecnología e Innovación (CTI/CCH).

10. Calendario de Pagos

10.1. Las condiciones de pago se basarán en los hitos o entregables del proyecto. El Banco no espera hacer pagos por adelantado en virtud de contratos de consultoría a menos que se requiera una cantidad significativa de viajes.

10.2. La Tasa de Cambios Oficial del BID indicada en el SDP se aplicará para las conversiones necesarias de los pagos en moneda local.

| Plan de Pagos | |
|--|-------------|
| <i>Entregables</i> | % |
| 1. A la aprobación de la primera entrega | 15% |
| 2. a la aprobación de la segunda entrega | 25% |
| 3. a la aprobación de la tercera entrega | 20% |
| 4. a la aprobación de la cuarta entrega | 20% |
| 5. a la aprobación de la quinta entrega | 10% |
| 6. a la aprobación de la entrega final | 10% |
| TOTAL | 100% |

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Consultoría para fortalecimiento de los Centros de Negocios en Chile

Chile

CH-T1281

Apoyo a la recuperación de crecimiento y productividad en Chile

1. Antecedentes y Justificación

La productividad en Chile ha mostrado una desaceleración desde el año 2000, recientemente su contribución al crecimiento promedio anual ha sido de tan solo 0,1%. Durante la década de 1990, el crecimiento promedio anual de la productividad estuvo en torno a 2,3% y de haberse mantenido este ritmo, el país tendría un nivel de ingreso per cápita superior en un tercio al actual⁵. Adicionalmente, sectores y temáticas como agronegocios, innovación y competitividad exportadora son las que en términos agregados Chile presenta rezagos si se los compara con países de la OECD⁶. Esto conlleva a la baja contribución de la productividad al crecimiento, influida por el bajo rendimiento de las PYMES y de sectores tradicionales.

El nuevo gobierno de Chile busca implementar un nuevo tipo de intervenciones de fomento al desarrollo productivo, incluyendo el establecimiento de un Banco de Desarrollo que apoye el desarrollo de grandes proyectos transformadores. A esto se suma su otra prioridad, el empuje hacia una mayor descentralización política y administrativa que ha ido de la mano de la elección popular de gobernadores regionales, esto también obliga a repensar la institucionalidad, nuevas políticas públicas y las herramientas de apoyo a la productividad.

En la base de esta visión está el diagnóstico de que el país requiere diversificar su base productiva para seguir creciendo, generando nuevos sectores dinámicos. Así, el país debe pensar en la formulación de políticas iterativas, basadas en la evidencia e impulsadas para solucionar problemas específicos identificando las restricciones que limitan la productividad de un sector (como el sector forestal, el turismo, la acuicultura, etc.) o un factor (logística, tránsito, innovación, etc.) y en implementar soluciones para eliminarlas. 1.7. En este contexto, el BID a través de su División de Competitividad, Tecnología e Innovación aprobó una Cooperación Técnica Regional (CT) con el objetivo principal de consolidar aún más los centros en los países donde se ha implementado el modelo SBDC y donde ya existe una importante trayectoria de programas. implementación, tanto a nivel de red nacional como regional. Fortalecer la calidad de los servicios que entregan los SBDC, así como su operación y administración, les permitiría crecer, desarrollarse y mejorar la calidad, alcance y pertinencia de los servicios que brindan a las PYMES, acercándolas al nivel de los SBDC operando en los Estados Unidos. Además, se espera que la consolidación de los SBDC promueva el crecimiento, la innovación, la productividad y la competitividad de las pequeñas empresas en Centroamérica y República Dominicana. Las principales actividades del primer componente están relacionadas con la evaluación del estado actual de los SBDC en los países participantes y el diseño de un plan de acción para mejorar sus servicios. El segundo componente implementará el plan de acción acordado y fortalecerá el vínculo de la red con redes externas de SBDC. Finalmente, el tercer componente contribuirá a crear y ayudar a implementar una estrategia de comunicación y difusión.

Por otro lado, se estima que la baja contribución de la productividad al crecimiento se explica en parte por el bajo rendimiento de factores vinculados a las PYMES que forman el grueso de

⁵ Comisión Nacional de Productividad. [Informe Anual 2021](#)

⁶ Desafíos de Desarrollo de País Chile. BID. 2021

la base empresarial. Las experiencias internacionales más exitosas de programas de apoyo a PYMES en términos de impacto en productividad y crecimiento se caracterizan por un riguroso proceso de selección de las firmas participantes y un acompañamiento con asistencia de alto nivel (cofinanciado y condicionado al cumplimiento de hitos)⁷. Aun cuando Chile dispone de una vasta red de Centros de Desarrollo de Negocios (CDN)⁸ y un amplio programa de transformación digital (Chequeo Digital y Digitaliza tu PYME), es necesario evaluar los CDN para que puedan proveer una mejor oferta y para las PYMES a través de instrumentos que apunten a empresas de mayor tamaño con alto potencial de crecimiento.

2. Objetivos

2.1 El objetivo de la consultoría es fortalecer la calidad de los servicios que entregan los CDN, así como su operación y administración, les permitiría crecer, desarrollarse y mejorar la calidad, alcance y pertinencia de los servicios que brindan a las PYMES, acercándolas al nivel de los SBDC operando en otros países de la región.

3. Alcance de los servicios

3.1 Para el desarrollo de esta consultoría, la institución de servicios de consultoría acompañará la evaluación de los CDN y contribuirá al diseño del plan de acción junto con los diferentes actores de la red SBDC en Chile. La institución de servicios de consultoría debe brindar su conocimiento y experiencia en el desarrollo e implementación del modelo SBDC en los EE. UU. y la región centroamericana para tener un plan de acción viable.

3.2 Colaborar con las agencias ejecutoras de los CDN en la implementación del plan de acción, incluyendo los avances en la estandarización de la calidad de los servicios, la certificación de los gerentes y el equipo de los SBDC, la certificación de los SBDC y los criterios y procesos de selección para la meta. pymes beneficiarias.

3.3 Presentar periódicamente informes de progreso a los diferentes actores, incluido el BID.

4. Actividades Clave

- a) Acompañar y dar soporte técnico a la evaluación externa de los CDN bajo el modelo SBDC
- b) Colaborar en el diseño del plan de acción para fortalecer los CDN de los países participantes utilizando como insumos los resultados de la evaluación externa.
- c) Trabajar con las agencias implementadoras de los CDN a fin de brindar apoyo técnico para la implementación del plan de acción acordado entre los diferentes actores para el fortalecimiento de sus centros y redes de SBDC, tanto a nivel nacional como regional, en lo que respecta a mejorar el nivel del personal profesional y directivo de los SBDC a través de la capacitación, apoyo para la acreditación de los SBDC, contribuir a mejorar su estrategia para ampliar el alcance y la cobertura de sus servicios a las PYME, colaborar con las autoridades nacionales en la creación de un nuevo servicio especializado áreas en los SBDC (como en comercio exterior, innovación, acceso a financiamiento y participación de las PYMES en la contratación de bienes y servicios en los distintos niveles de gobierno), entre otros aspectos identificados en el Plan de Acción.

⁷ Ej. Canadá, Corea del Sur y Singapur.

⁸ Los CDN, siguiendo el modelo *SBDC - Small Business Development Centers* de Estados Unidos, fueron muy exitosos en elevar ventas y empleos de las PYMES atendidas, sin embargo, en el último tiempo su estrategia priorizó más la masividad que el impacto.

- d) Continuar profundizando la transferencia de experiencia, conocimiento y mejores prácticas del modelo US SBDC a los centros de los países participantes.
- e) Facilitar y acompañar la interacción de la red con otras redes SBDC en América Latina y el Caribe y Estados Unidos.

5. Resultados y Productos Esperados

La institución de servicios de consultoría debe producir los siguientes entregables:

- a) Un Plan de Trabajo, que incluya un documento de estrategia metodológica y de implementación, cronograma, principales actividades a realizar, resultados esperados de la CT y efectos directos.
- b) Informes bimensuales y un informe resumen anual, que contengan:
- c) Plan de acción para mejorar los CDN y cronograma de implementación, incluidas las actividades.
- d) Resumen de actividades implementadas, incluyendo un documento con la evaluación del éxito de dichas actividades y recomendaciones para los CDN.
- e) Documento con un análisis del éxito de las actividades realizadas versus el plan de acción original y recomendaciones para el BID, CDN y las redes nacionales de próximos pasos para seguir mejorando los SBDC seleccionados.
- f) Al menos 2 talleres de presentación de resultados parciales y finales del plan de implementación.
- g) Un informe final consensuado con el BID, los ejecutores locales y CDN.

6. Calendario del Proyecto e Hitos

El siguiente calendario refleja las actividades y tiempos de ejecución requeridos:

| ENTREGABLE | MEDIO DE VERIFICACION | CRONOGRAMA |
|---|--|------------|
| Plan de trabajo y metodología | Documento con Plan de Trabajo y Metodología | Mes 1 |
| Actividades de implementación del proyecto e informes de progreso | Informes de progreso bimensuales | Mes 2 al 9 |
| Presentación de Resultados Finales | Documento de Informe Final y Reunión de Presentación de Resultados Finales | Mes 9 |

7. Requisitos de los Informes

- 7.1. Los informes presentados en el marco de esta consultoría se redactarán en idioma español. Deberán incluir, todas las evidencias de las actividades realizadas en los talleres realizados para su elaboración.

8. Criterios de aceptación

- 8.1. El líder y coordinador de esta consultoría dará visto bueno en aceptación de cada uno de los productos y entregables mencionados anteriormente con el fin de realizar cada desembolso a la firma consultora. La comunicación que hará oficial la aceptación de cada entregable será por medio de correo electrónico.

9. Supervisión e Informes

- 9.1 Los líderes y coordinadores de esta consultoría estarán a cargo de Gabriel Casaburi,

Especialista Líder en Competitividad, Tecnología e Innovación (CTI/CCH).

10. Calendario de Pagos

- 10.1.** Las condiciones de pago se basarán en los hitos o entregables del proyecto. El Banco no espera hacer pagos por adelantado en virtud de contratos de consultoría a menos que se requiera una cantidad significativa de viajes.
- 10.2.** La Tasa de Cambios Oficial del BID indicada en el SDP se aplicará para las conversiones necesarias de los pagos en moneda local.

| Plan de Pagos | |
|---|----------|
| <i>Entregables</i> | % |
| A la aprobación del plan de trabajo y metodología | 20% |
| a la aprobación del segundo informe bimensual | 30% |
| a la aprobación del informe final | 50% |
| TOTAL | 100% |