



PROGRAMA DE FORMACIÓN PARA LA COMPETITIVIDAD - PFC

# TÉRMINOS TÉCNICOS DE REFERENCIA

PARA LA CONTRATACIÓN DE CURSO(S) DE CAPACITACIÓN



AGENCIADO A TRAVÉS DE UN AGENTE OPERADOR INTERMEDIARIO DE CORFO



## Tabla de contenido

### Contenido

1.	IDENTIFICACIÓN GENERAL DEL PROYECTO .....	3
2.	DEFINICIONES .....	3
3.	ADMISIBILIDAD DE POSTULANTES .....	4
<p>Podrán participar y presentar ofertas quienes cuenten con el reconocimiento oficial del Estado como Instituciones de Educación Superior (Universidades, Institutos Profesionales, Centros de Formación Técnica), aquellas universidades creadas por Ley, los Organismos Técnicos de Capacitación (OTEC) que cuenten con la autorización para impartir capacitación de acuerdo a la normativa que rige al Sistema de Capacitación y Empleo del Servicio Nacional de Capacitación y Empleo, "SENCE", las Fundaciones, Corporaciones, Organizaciones no Gubernamentales y otras entidades con experiencia en capacitación y posibilidad normativa de facturar por los servicios desarrollados .....</p>		
4.	ANTECEDENTES GENERALES (CONTEXTO) .....	4
4.1	Objetivo general .....	6
4.2	Objetivos específicos .....	7
1.	Implementar un curso de capacitación que permita la transferencia de conocimientos sobre desarrollo, características técnicas, tipos de trailers y teasers, estructura narrativa y producción, según demanda internacional por territorio y/ o ventanas de exhibición, potenciando la comercialización y/o inversión en obras audiovisuales chilenas en el mercado internacional y nacional. ....	7
2.	Generar un registro de profesionales capacitados que podrán ofrecer sus servicios a la industria local e internacional. ....	7
3.	Reforzar en los participantes la oportunidad de explorar negocios basados en la exportación de servicios de elaboración de trailers/teasers. ....	7
4.3	Resultados/Productos esperados .....	7
4.4	Informes entregables .....	7
4.5	Características generales del curso .....	8
4.6	Metodología .....	8
4.7	Actividades a realizar y su programación .....	9
4.8	Cobertura .....	9
4.9	Recursos y facilidades provistas por Corfo .....	9
4.10	Beneficiarios y cofinanciamiento .....	9
4.11	Seguro de accidentes .....	10
4.12	Becarios .....	10
4.13	Lista de espera y reemplazos .....	10
4.14	Proceso de matrícula .....	11
4.15	Valor de la matrícula de los alumnos .....	11
4.16	Registro de asistencia de los alumnos .....	11
4.17	Supervisión de los cursos .....	12
4.18	Sobre las infracciones .....	12
4.19	Entrega de certificado por parte del Organismo Capacitador .....	13
4.20	Entrega de diploma emitido por Corfo .....	13

4.21	Sobre la ceremonia de cierre.....	13
5.	CONTENIDOS Y REQUISITOS TÉCNICOS DE LA PROPUESTA.....	13
5.1	Propuesta técnica o metodológica.....	13
5.2	Equipo de trabajo.....	16
5.2.1	Docentes.....	16
5.2.2	Jefe de Proyecto.....	16
5.2.3	Apoyos administrativos.....	17
5.2.4	Director académico.....	17
5.3	Sede, infraestructura y equipamiento.....	17
5.4	Experiencia del Oferente:.....	18
5.5	Plan de trabajo y descripción de los entregables.....	18
5.6	Propuesta Económica (Valor total del curso por alumno).....	18
(*)	Incluye el aporte Corfo y el aporte del alumno, por concepto de matrícula.....	18
6.	MECANISMO DE ADJUDICACIÓN.....	18
7.	CRITERIOS DE EVALUACIÓN.....	18
8.	DEL CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS.....	19
9.	CONFIDENCIALIDAD Y TRATAMIENTO DE DATOS.....	19
10.	UTILIZACIÓN DE IMAGEN.....	19
11.	PROPIEDAD INTELECTUAL.....	20
12.	INTERPRETACIÓN E INFORMACIÓN.....	20

## TÉRMINOS TÉCNICOS DE REFERENCIA

### 1. IDENTIFICACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

<b>Código del proyecto:</b>	19PFC-118457
<b>Nombre del programa:</b>	Desarrollo de Teasers y Trailers para Industria Audiovisual
<b>Ejecución:</b>	Región Metropolitana
<b>Responsable:</b>	Dirección Regional Metropolitana
<b>Sector productivo:</b>	Economía Creativa
<b>Administración:</b>	Agente Operador Intermediario – Asociación Chilena de Empresas de Tecnologías De Información A.G. – ACTI
<b>Duración estimada del servicio:</b>	10 meses en total.
<b>Recursos para adjudicar:</b>	\$ 36.000.000.- aporte máximo CORFO. \$ 4.000.000.- aporte máximo becarios (matrícula).

### 2. DEFINICIONES

- a. **Agente Operador Intermediario (AOI):** También llamada Entidad Gestora, es la encargada de la implementación y seguimiento del programa en todos sus aspectos administrativos, brindando apoyo a la Entidad Experta en su relación con Corfo. Para el caso de esta convocatoria, el **Agente Operador Intermediario es Asociación Chilena**



**de Empresas de Tecnologías De Información A.G. – ACTI.** Es el AOI quien establece la relación contractual con la institución adjudicataria.

- b. **Entidad Experta o Adjudicataria:** Corresponde a la institución encargada de implementar las actividades contempladas en el proyecto, de tal manera de cumplir con los objetivos y resultados propuestos. Para el caso de los proyectos de formación, la Entidad Experta también se denominará Organismo Capacitador.
- c. **Sede:** Se entenderá por sede la locación específica donde se efectuarán los cursos. Un mismo Organismo Capacitador, eventualmente, podrá tener más de una sede en una misma ciudad o región.
- d. **Postulante:** Toda persona que finaliza satisfactoriamente, dentro del plazo establecido en la convocatoria, el proceso de postulación en línea (o aquel sistema que Corfo haya establecido sobre la base de criterios técnicos de factibilidad).
- e. **Seleccionado:** Aquel postulante que cumple con los requisitos establecidos por el programa y resulta seleccionado de acuerdo a los criterios de priorización. Las personas seleccionadas son convocadas a materializar su aporte por concepto de cofinanciamiento (matrícula) directamente al Organismo Capacitador.
- f. **Postulante en lista de espera:** En aquellos casos en que el número de postulantes seleccionados supere el número de becas disponibles, se generará una lista de espera. En caso de no completarse las vacantes ofrecidas, la lista de espera correrá de acuerdo a los criterios de priorización establecidos para cada programa.
- g. **Postulante no seleccionado:** Aquella persona que, habiendo finalizado satisfactoriamente el proceso de postulación, no cumple con los requisitos establecidos por el programa, o bien no adjunta toda la documentación requerida.
- h. **Beneficiario o becario:** Aquella persona que habiendo resultado seleccionada, materializa la obtención del beneficio mediante la constitución, ya sea por cuenta propia o de terceros, del aporte exigido por concepto de cofinanciamiento (matrícula).
- i. **Egresado:** Aquel beneficiario que finaliza el programa de formación o el proceso de certificación, habiendo cumplido con los requisitos de egreso establecidos (porcentaje mínimo de asistencia, calificaciones mínimas, entre otros requisitos establecidos por el Organismo Capacitador).

### 3. ADMISIBILIDAD DE POSTULANTES.

Podrán participar y presentar ofertas quienes cuenten con el reconocimiento oficial del Estado como Instituciones de Educación Superior (Universidades, Institutos Profesionales, Centros de Formación Técnica), aquellas universidades creadas por Ley, los Organismos Técnicos de Capacitación (OTEC) que cuenten con la autorización para impartir capacitación de acuerdo a la normativa que rige al Sistema de Capacitación y Empleo del Servicio Nacional de Capacitación y Empleo, “SENCE”, las Fundaciones, Corporaciones, Organizaciones no Gubernamentales y otras entidades con experiencia en capacitación y posibilidad normativa de facturar por los servicios desarrollados.

### 4. ANTECEDENTES GENERALES (CONTEXTO).

#### Contexto

La Economía creativa es el tercer sector con mayor potencial de crecimiento en 10 años. Actualmente, esta industria representa el 2,2% del PIB y el 6,6% del empleo nacional. Cifras importantes que están en línea con las tendencias a nivel mundial (3% del PIB y 1% de la población económicamente activa a nivel mundial corresponden al sector creativo y cultural; UNESCO 2015). Respecto del empleo, alrededor de 500 mil personas son empleadas en alguno de los oficios culturales, lo que equivale al 6,6% del total nacional de trabajadores.

Por otra parte, el comercio de servicios ha venido ganando espacio en el comercio exterior tradicional. Mediciones realizadas por la Organización Mundial del Comercio (OMC) muestran que las exportaciones mundiales de servicios

pasaron desde los USM\$1.500 millones en 2000, a los USM\$4.872 millones en el año 2014. Esta cifra equivale a más del 25% de las exportaciones mundiales de mercancías, en que alrededor del 53% del total corresponden a servicios comerciales distintos del transporte y el turismo.

En el ámbito de las exportaciones de servicios, estas han ganado una participación relevante en la canasta exportadora de nuestro país. El 2016 los envíos de servicios al exterior bordearon los US\$9.500 millones, y las exportaciones de servicios no tradicionales ascendieron a US\$3.800 millones.

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) sostiene que entre 2002 y 2011 las exportaciones de bienes y servicios creativos crecieron 134%, llegando en 2011 a intercambios por un total de US\$646.000 millones. Sin embargo, sólo US\$18.800 millones se movilizaron desde América Latina y El Caribe.

Respecto de los productos creativos exportados, US\$64 millones correspondieron a artesanía (38%), le siguió artes literarias, libros y prensa, con US\$43 millones (25%), infraestructura y equipamiento, con US\$27 millones (16%) y las exportaciones de arquitectura, diseño y servicios creativos, con US\$20 millones (12%).

El sector audiovisual chileno debe competir en el mercado internacional por financiamientos y compras de sus productos y servicios. La venta de obras en desarrollo es actualmente una gran oportunidad, así como la exportación de servicios. En este sentido, los teasers y trailers son un elemento esencial en el proceso de oferta de un producto, utilizado por prácticamente el 100% de los productores en todo el mundo. Los trailers y teasers se utilizan tanto en la fase de desarrollo (teaser) como cuando el proyecto está finalizado (tráiler).

A la hora de promocionar las películas, el trailer sigue siendo al día de hoy la herramienta principal de marketing y más aún cuando pueden aprovechar el tremendo potencial que proporcionan los diferentes medios digitales, como las redes sociales. Un tráiler puede tener unos 100.000 visionados en youtube, llegando a muchas más personas que los tickets que se venden de una película. De acuerdo a un estudio realizado por Google y Milward Brown, el 39% de los espectadores dice que escoge la película que quiere ver por el tráiler, 11% por el reparto y 8% por el "boca a boca". El mismo estudio dice que el trailer influye tres veces más que cualquier otra herramienta de marketing.

Un estudio presentado por Eugenia Denari, directora de Marketing para Argentina, Chile y Perú, y Marcos Aramburu, gerente de Investigación, reveló que el 70% de las veces que los argentinos deciden ir al cine es una acción planificada. A la hora de decidir qué película ver, 7 de cada 10 argentinos consideran que el trailer es lo más influyente y el 93% afirmó que lo visualizan a través de YouTube. En el caso de los padres argentinos, el 66% prefiere compartir el trailer a sus hijos para estimularlos previo a ir al cine y 9 de cada 10 involucran a sus hijos en la decisión de qué película ir a ver.

Por otra parte, de acuerdo al Informe oficial de la Motion Pictures Association of America (MPAA), el 2016 las audiencias entre 18 y 24 años asistieron un promedio de 6,5 veces al cine en el transcurso de un año. En Chile, y por 11vo año consecutivo desde el 2007, en el año 2017 se logró superar la cifra histórica en la asistencia respecto de las correspondientes a todo el período 2000 - 2016, llegando a un total de 27.744.674 espectadores, lo que significa un 0.3% superior al año 2016 (CAEM).

El promedio de asistencia anual por habitante también subió en el año 2017. Usando la cifra de la población chilena resultante del censo 2017 del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), que corresponde a 17.574.003 habitantes, el promedio anual llegó a 1.58 entradas por cada habitante, muy distante del promedio norteamericano. Respecto de la oferta, las tres principales cadenas han ido aumentando paulatinamente su oferta en los últimos años. En el período 2010 – 2017 aumentaron de 263 a 385 pantallas, lo que ha significado un aumento del 46,4%. Sin embargo, el año 2017 la participación del cine chileno respecto de la asistencia de todas las películas estrenadas llegó al 0.7% del total, que es el más bajo en el período 2000 – 2017.

Pese a los premios y al buen momento del cine chileno hay una desconexión con la audiencia. Por ejemplo, Gloria la vieron 150 mil personas en Chile y cerca de un millón en el extranjero. La mujer fantástica llevó cerca de 50.000 espectadores antes de ser nominada a los Oscar. De acuerdo al último informe de Oferta y Consumo de Cine en Chile del Consejo Nacional de la Cultura (actual ministerio), las salas locales recibieron más de 27 millones de espectadores, pero solo 266 mil escogieron filmes chilenos. O sea, un 0,96% de toda la población que fue a ver cine a salas en el país. Gran parte de esto es porque no se conocen las películas y no se promocionan adecuadamente, y hace que el público no las sienta cercanas o no se sienta comprometidos con las temáticas.

Las salas de cine siguen siendo la principal ventana de exhibición actualmente, pero en los últimos años y con la irrupción de nuevas plataformas, esto ha ido variando y continuará evolucionando. Mientras los principales estudios de cine norteamericanos se dedican a vender franquicias como Avengers, Star Wars, etc; nuevas plataformas como Netflix, Hulu y Amazon están llevando el cine de autor, el cine de las historias, el cine independiente, a una audiencia más extensa que nunca. Plataformas como Netflix y Amazon inyectan dinero a la industria, del que se benefician casi todos los sectores "tradicionales": el talento artístico y técnico, los productores, los publicistas y los espectadores. El streaming está ofreciendo cine al espectador en un nivel de accesibilidad e internacionalidad sin precedentes. En cualquiera de las ventanas mencionadas, la principal herramienta de promoción que poseen las películas y los proyectos de películas, es el tráiler y el teaser, junto con los virales y las piezas audiovisuales que son parte fundamental de las campañas de promoción.

En el ámbito de los proyectos audiovisuales en desarrollo, la situación no es diferente, ya que los agregadores de contenidos o encargados de compra de canales y plataformas se basan en el visionado de estos productos para tomar sus decisiones de financiamiento y/o compra. Es decir, esta herramienta de marketing sigue siendo la más gravitante para los tomadores de decisiones. A parte de ser fundamentales a la hora de vender más tickets en salas, los trailers se están utilizando con muchos otros propósitos, dentro de los que se incluyen el financiamiento inicial, pre ventas en mercados audiovisuales, campañas de impacto social, ventas internacionales y festivales, entre otros. En definitiva, cada vez se confía más en esta herramienta para llevar el mensaje de la película a una audiencia más amplia. A estos antecedentes se suma el hecho que en ninguna Escuela de Cine existe la realización de Trailer como ramo, por lo que no existe en la actualidad ninguna solución a este creciente requerimiento por parte de las Escuelas, Institutos y Universidades que imparten la carrera de cine en nuestro país. Al respecto, Existen en el país 13 universidades e institutos que imparten la carrera de cine y Dirección Audiovisual. El 2017 hubo 276 estudiantes de primer año, 925 dentro de la matrícula total y 103 titulados el 2016.

Los profesionales chilenos que elaboran teasers y trailers de productos audiovisuales chilenos no cuentan con el conocimiento de las tendencias actuales en la materia, ni tampoco con los conocimientos necesarios para diferenciar los elementos clave que correspondan a la demanda actual, por nichos / mercados / públicos objetivo / ventanas / territorios, ni en el ámbito de la ficción ni de los documentales. Por otra parte, en Chile no existen profesionales dedicados a la edición de estas piezas. Los trailers son realizados, en general, por los mismos montajistas de las películas, y en muchas ocasiones, por el mismo director de la película. Por otra parte, Chile exporta de manera permanente servicios de post-producción, tanto en imagen como en sonido, lo que nos sitúa en una posición favorable para sumar a estas exportaciones de servicios, la de servicios de elaboración de tráiler/teaser, debido a que la falta de profesionales en esta área es parte de la realidad de la mayoría de los países latinoamericanos.

#### **4.1 Objetivo general**

Formar a lo menos a 40 especialistas en la elaboración de trailers y teasers, que contribuya al aumento de la competitividad internacional de los desarrollos y obras audiovisuales producidas en Chile, su promoción, su comercialización local e internacional, así como el potencial de exportación de servicios relacionado al desarrollo de este tipo de productos audiovisuales.

## 4.2 Objetivos específicos

1. Implementar un curso de capacitación que permita la transferencia de conocimientos sobre desarrollo, características técnicas, tipos de trailers y teasers, estructura narrativa y producción, según demanda internacional por territorio y/ o ventanas de exhibición, potenciando la comercialización y/o inversión en obras audiovisuales chilenas en el mercado internacional y nacional.
2. Generar un registro de profesionales capacitados que podrán ofrecer sus servicios a la industria local e internacional.
3. Reforzar en los participantes la oportunidad de explorar negocios basados en la exportación de servicios de elaboración de trailers/teasers.

## 4.3 Resultados/Productos esperados

A partir de la concreción de los objetivos propuestos para el proyecto, se espera contar con los siguientes productos o resultados esperados que deberá reportar la entidad experta al AOI:

N°	RESULTADO/PRODUCTO	DESCRIPCIÓN
1	Implementar cursos de capacitación en Trailers/Teasers para 40 beneficiarios	Desarrollo de un curso de capacitación especializado en trailers/teaser a cargo de especialistas internacionales de primera línea y expertos nacionales. El curso tendrá 80 horas cronológicas y su metodología incluirá sesiones grupales, clases magistrales, asesorías individuales y virtuales.
2	Generar un registro de profesionales audiovisuales	Generación de un registro nacional de profesionales capacitados, de tal manera de promover la prestación de servicios de desarrollo de teaser/trailers tanto a clientes nacionales como internacionales.
3	Amplificación de beneficiarios	Generación de al menos una actividad abierta al público, a cargo de los expertos internacionales, en la que se promueva la importancia del desarrollo de teaser/trailers de calidad internacional. La actividad podrá ser realizada en dependencias de CORFO (auditorio).
4	Generación de 1 teaser y 1 trailers	Generación de a lo menos 1 teaser y 1 trailers por alumno, como resultado de las actividades prácticas realizadas.
5	Ceremonia de Cierre	Realización de una ceremonia de cierre del curso, donde se presentarán los trabajos iniciales y finales de los alumnos y se les otorgará certificado de aprobación del curso.

La falta de cumplimiento, ya sea total o parcial de los productos antes señalados, podría implicar una disminución en el pago total del contrato o la aplicación de multas, lo que será evaluado por el Agente Operador Intermediario del proyecto y establecido en el contrato que firme con el(los) adjudicatarios del proyecto.

## 4.4 Informes entregables

En el transcurso del proyecto, la Entidad Experta deberá entregar al AOI los siguientes informes:

**Presentación de inicio:** Presentación que se deberá realizar previo al inicio de los cursos. Deberá dar cuenta de la información detallada de cada módulo de clases a realizar, la infraestructura considerada y la metodología a utilizar, con el detalle de presentaciones o contenidos a impartir en cada clase (calendarizado por sesión de clase). Se deberá exponer el material de clases a utilizar, en una reunión de coordinación inicial entre las partes. Además, se deberá exponer el instrumento de medición de línea base y dar cuenta de las actividades de coordinación académica realizada con docentes.

**Informe de avance 1:** El informe de avance 1 se deberá entregar transcurrido el 50% de las clases, y deberá contener la siguiente información: Nómina de alumnos con información sobre asistencia a clases, actividades desarrolladas, avance en el desarrollo de teasers y trailers, y análisis del desempeño individual a la fecha (sobre la base de pruebas y actividades realizadas a la fecha por el Organismo Capacitador para medir el desempeño de los alumnos). El informe debe incluir registros audiovisuales de las clases (fotografía o video), los que deberán ser entregados en una carpeta digital independiente de los antecedentes técnicos.

**Informe final:** El informe final deberá dar cuenta de la nómina de alumnos matriculados, su nivel de asistencia final, nómina de alumnos desertores, nómina de alumnos egresados del curso, resultados en las pruebas o instrumentos de medición del desempeño, teaser y trailers desarrollados, así como la entrega del material de estudio utilizado (PPT, bibliografía, link de los videos, contenidos, etc.) de todos los cursos desarrollados, detalle de la infraestructura y metodología utilizada. Se deberán entregar sugerencias (retroalimentación) que permitan mejorar a futuro este tipo de iniciativas de formación, a partir de su experiencia durante la implementación de las clases.

Los informes deberán ser entregados en una copia impresa y dos copias en CD o pendrive, que deberán incluir los antecedentes de respaldo. Se deberá rendir lo siguiente:

- Informe en formato Word ® y PDF legible, en letra arial o calibri 10, con interlineado simple. Los gráficos y tablas utilizados deberán tener siempre su nombre y numeración en la parte superior, así como la respectiva fuente de información utilizada en la parte inferior de la figura. Para los gráficos se deberá hacer siempre alusión debajo de la figura al total de la muestra considerada para el respectivo análisis, principalmente si se trata de análisis de subconjuntos de muestras.
- Carpeta con todo el material audiovisual desarrollado por los alumnos en el curso, como parte de sus trabajos prácticos.
- Los informes se deberán ajustar al formato que Corfo ha establecido para estos efectos, el que será entregado a la institución capacitadora como referencia.

#### 4.5 Características generales del curso

Se licitarán dos tipos de cursos, los que se describen a continuación:

##### **Curso de Desarrollo de Teasers y Trailers para Industria Audiovisual (80 horas).**

Este programa de capacitación permitirá que los beneficiarios sean capaces de reconocer los elementos principales en la realización de una pieza promocional, ya sea para una obra audiovisual unitaria o seriada en desarrollo (teaser) o terminada (trailer), mediante la adquisición de herramientas y habilidades específicas. El curso incluirá actividades prácticas que permitirán aplicar los conocimientos y apoyar a los alumnos en la profundización de habilidades para la realización de un tráiler, pero también en áreas técnicas y de comercialización afines a la realización de un teaser o tráiler con el fin de amplificar su impacto y su uso.

El curso deberá abordar los contenidos indicados en el numeral 6 “CONTENIDOS Y REQUISITOS TÉCNICOS DE LA PROPUESTA”.

#### 4.6 Metodología

Curso de formación cerrado (exclusivo para alumnos Corfo) y la metodología del curso podrá considerar clases magistrales, aprendizaje colectivo a través de sesiones grupales, asesorías individuales y asesorías virtuales.





Tamaño de los grupos curso y equipamiento: las clases deberán realizarse en grupos curso de 20 alumnos, con un máximo de 40 alumnos en sala, si se cuenta con el lugar adecuado. El tamaño mínimo de alumnos para la realización de un curso, deberá ser señalado por el Organismo Capacitador en su oferta. En cualquier caso, la institución de capacitación deberá garantizar que cada persona cuente con la infraestructura requerida para la realización del curso.

#### 4.7 Actividades a realizar y su programación

Las actividades y su programación (Carta Gantt) deberán ser propuestas por el oferente en la oferta técnica que realice, La programación debe incluir una propuesta de implementación de las clases, que considere las siguientes fechas:

1. Período de matrícula: A partir de marzo 2020.
2. Desarrollo de los cursos: A partir de marzo 2020.

La duración total del contrato será de **8 meses**, período que incluye las coordinaciones iniciales, la realización de las clases y el plazo para rendiciones administrativas. Esto deberá ser considerado a la hora de plantear las actividades y cronograma a realizar. Sin perjuicio de ello, los oferentes podrán generar propuestas en las cuales consideren una duración mayor, lo cual deberá ser justificado técnicamente en el mismo documento. Junto con ello, el oferente deberá considerar eventuales extensiones que se deban realizar al proyecto, por ejemplo, por motivos de manifestaciones sociales que impidan el normal desarrollo de los cursos.

Las fechas señaladas anteriormente podrían sufrir modificaciones, las que serán comunicadas por Corfo a su Agente Operador Intermediario y al(los) adjudicatarios del programa.

#### 4.8 Cobertura

Los cursos de formación se desarrollarán en la región Metropolitana. Contemplan la entrega de **40 becas de cofinanciamiento Corfo**.

#### 4.9 Recursos y facilidades provistas por Corfo

El Agente Operador Intermediario proveerá de los alumnos al Organismo Capacitador. Será el agente operador intermediario quien realice el proceso de convocatoria de postulantes a los cursos, para lo cual Corfo proveerá del sistema de postulación online (sitio web [www.becascapitalhumano.cl](http://www.becascapitalhumano.cl)), dará los lineamientos y el financiamiento de un plan de medios para la difusión de la convocatoria, sujeta a los recursos disponibles en el proyecto, que será ejecutada por el Agente Operador Intermediario. Sin perjuicio de ello, cada Organismo Capacitador puede establecer en su oferta mecanismos de difusión de los cursos, coordinados con Corfo, de manera tal de asegurar la concurrencia de interesados.

Durante la realización de los cursos, Corfo a través del AOI proveerá de pendones, los que deberán ser exhibidos en las salas de clases durante el desarrollo de las mismas. Así mismo, el proyecto considera la entrega de al menos un lápiz y un cuaderno para cada becario. No se podrá incluir la marca de la institución capacitadora en este material.

#### 4.10 Beneficiarios y cofinanciamiento

Para el curso de Desarrollo de Teasers y Trailers para Industria Audiovisual, Corfo financiará un **tope máximo de \$900.000.- por becario**, con un tope máximo de 40 personas, en razón del porcentaje de permanencia del alumno en el curso (nivel de asistencia) y el logro del proyecto final.

No obstante, lo anterior, por ningún caso se podrá superar el cofinanciamiento total por parte de CORFO y los alumnos.

Adicionalmente, los becarios deberán pagar directamente al Organismo Capacitador, su aporte por concepto de cofinanciamiento del curso, que corresponderá a la matrícula. El monto de la **matrícula será de \$100.000.-**

En síntesis, Corfo podrá financiar un monto máximo de \$36.000.000, mientras que los becarios financiarán un monto máximo de \$4.000.000.-, totalizando un monto máximo a adjudicar (sujeto al número de matriculados efectivos) de \$40.000.000-

**Tabla: Pago por alumno según rangos de asistencia y logro del proyecto final.**

Pago por alumno	%Valor Ofertado
Asistencia menor al 20% de clases (permite reemplazo de alumnos)	0%
Asistencia mayor o igual al 20% y menor al 30% de las horas del curso	30%
Asistencia mayor o igual al 30% y menor al 50% de las horas del curso	50%
Asistencia mayor o igual al 50% de las horas del curso	Porcentaje de pago igual al porcentaje de asistencia.
Asistencia mayor al 75%	100%
Causas justificadas de retiro	100%
Asistencia mayor al 75%+ Mipyme atendida por el alumno. <sup>1</sup>	110%

Para aquellos casos en que alumnos **abandonen** justificadamente el curso, se podrá financiar previo estudio de los antecedentes, el 100% de esa persona. Se entenderán como causas de retiro justificado, enfermedades o accidentes que impliquen un reposo absoluto indicado en una licencia médica o certificado médico por un período superior al 20% de las horas de clases presenciales (16 horas de clases) y , cambio de domicilio al extranjero o a otra región dentro del país, viajes por motivos laborales o académicos que implique no asistir a las clases presenciales por un período superior al 20% de las horas del curso, privación de libertad por resolución judicial, fallecimiento del alumno. Adicionalmente, la institución capacitadora podrá justificar inasistencias a clases, las que deberán ser exclusivamente a través de los siguientes documentos de respaldo: licencia médica, certificado médico o certificado laboral. La justificación de inasistencia por alumno no podrá exceder el 10% del total de horas del programa.

#### 4.11 Seguro de accidentes

Los alumnos que participen del curso deberán estar cubiertos por un seguro de accidentes suscrito por el Organismo Capacitador. El monto mínimo de cobertura del seguro por alumno es de UF 50. El organismo capacitador deberá hacer entrega de una copia de la póliza contratada o certificado de cobertura a más tardar cinco días después de iniciar las clases.

#### 4.12 Becarios

Podrán participar de este programa los chilenos o extranjeros con permanencia definitiva en Chile, con experiencia en producción y desarrollo audiovisual. Serán becarios aquellos seleccionados que materializan el pago de su matrícula en los plazos establecidos para ello.

#### 4.13 Lista de espera y reemplazos

En aquellos casos en que el número de postulantes seleccionados supere el número de becas disponibles, se generará una lista de espera. En caso de no completarse las vacantes ofrecidas, es decir, que los seleccionados no materialicen el pago de su matrícula en los plazos establecidos para ello, la lista de espera correrá de acuerdo a los criterios de priorización establecidos para cada programa.

A partir del primer día de clases, y en caso que existan cupos vacantes o deserciones, y hasta transcurridas 10% de las horas totales de los cursos, el Organismo Capacitador podrá realizar reemplazos o incorporación de nuevos participantes, de acuerdo al orden de prioridad establecido en la lista de espera. En caso de ingresar personas reemplazantes, el

<sup>1</sup> Siempre y cuando se haya generado la disponibilidad presupuestaria en el proyecto, la que puede ser a causa de subsidio no utilizado derivadas por deserciones de alumnos, asistencia menor a lo esperado o cupos no utilizados.



Organismo Capacitador deberá realizar las acciones necesarias para que dichos participantes adquieran los conocimientos de las clases en las que no participaron.

#### **4.14 Proceso de matrícula**

Las personas seleccionadas formalizarán su beca exclusivamente a través del pago de su matrícula. La falta de abono de dicha cantidad por parte del alumno, en el plazo que el Organismo Capacitador señale para tal efecto, se entenderá como una renuncia del alumno al beneficio.

Se financiará la participación efectiva de los alumnos en el curso. La falta de inscripción (pago de matrícula) de los alumnos en las horas de capacitación asignadas no otorgará derecho alguno a los organismos adjudicatarios.

Las instituciones de capacitación no podrán discriminar o rechazar la incorporación de alumnos, a menos que existan fundadas razones, en cuyo caso deberá comunicarse formalmente al Agente Operador, la cual resolverá caso a caso con el mérito de los antecedentes que se dispongan.

Las instituciones podrán reunir a los alumnos en grupos, de acuerdo a su metodología, lo cual no podrá implicar un cambio de horario, sede, o algún otro elemento que los alumnos hayan razonablemente tenido en consideración para reservar su cupo en la institución respectiva.

En caso que un alumno desista de continuar en el curso antes de haber cursado 10% de las horas, el Organismo Capacitador deberá devolverle el dinero pagado y reemplazar a la persona por otra de la lista de espera.

#### **4.15 Valor de la matrícula de los alumnos**

Los alumnos deberán realizar un pago por concepto de matrícula, que ascenderá a los **\$ 100.000.-** El pago de la matrícula formalizará la aceptación del beneficio concedido por Corfo.

El valor de la matrícula debe ser pagado directamente por los alumnos al Organismo Capacitador que se haya adjudicado el curso de formación. El Organismo Capacitador podrá ofrecer al alumno modalidades de pago de la matrícula según estime conveniente.

A partir del momento de la matrícula, el Organismo Capacitador deberá vincularse directamente con cada alumno en los aspectos administrativos y pedagógicos propios del curso. Deberá preocuparse por notificarlos vía correo electrónico y teléfono, manteniéndolos siempre informados del proceso. Para estos efectos, deberá dedicar a una(s) persona(s) de exclusividad para la realización de estas labores.

Una vez cerrado el período para la matrícula, las instituciones de capacitación deberán enviar al Agente Operador Intermediario y Corfo, el listado oficial de alumnos que hayan cancelado su matrícula con su correspondiente copia de las boletas emitida (en caso de factura, ésta debe indicar que fue pagada).

El Organismo Capacitador no podrá exigir a los alumnos matriculados el cumplimiento de metas o resultados por cuyo incumplimiento deban abandonar el curso. Tampoco podrá exigirle ninguna indemnización ni prestación pecuniaria adicional a la matrícula.

#### **4.16 Registro de asistencia de los alumnos**

Para cada curso se exigirá que los organismos capacitadores provean de un mecanismo de toma de asistencia biométrico para el registro de asistencia de los alumnos, para todos los efectos. Este mecanismo deberá registrar la hora de entrada y la hora de salida del alumno, para cada una de las clases del curso. El reporte que emita este sistema debe ser comprensible y no manipulable por terceros.

En el caso que ocurriese algún daño o pérdida en el equipo de registro de asistencia, el costo de reparación o el reemplazo del mismo, deberá ser asumido por el Organismo Capacitador. El Organismo Capacitador deberá contar con los respaldos del registro de asistencia y habilitar claves para el acceso remoto del Agente Operador Intermediario, permisos necesarios

para fiscalizar la correcta manipulación de los equipos y la opción de que los registros puedan ser analizados y/o auditados en cualquier momento.

#### 4.17 Supervisión de los cursos

El Agente Operador Intermediario y Corfo fiscalizarán, por sí o a través de terceros, que los Cursos de Formación se realicen de conformidad con lo dispuesto en este documento, lo ofrecido por los adjudicatarios y lo estipulado en los contratos pertinentes.

Los Organismos Capacitadores deberán permitir el libre acceso de los supervisores a los cursos y permitir la aplicación de instrumentos de supervisión sin restricciones, prestando toda la colaboración que se les requiera en este sentido.

#### 4.18 Sobre las infracciones

Corfo, a través de su Agente Operador Intermediario, podrá aplicar sanciones al(los) Organismos de Capacitación adjudicados, cuando se verifique que éste ha incumplido con lo establecido en las presentes bases. En este sentido, se considerarán infracciones las siguientes conductas o circunstancias:

Multa	Tipo de Multa	Monto Asociado
Cambio del inmueble comprometido en la oferta. Salvo por fuerza mayor o caso fortuito. La multa se aplicará por cada cambio de inmueble.	Grave	30 UTM
Cambio del Jefe de Proyecto o Director Académico comprometido en la oferta, sin previo aviso a la contraparte de Corfo o modificación de éstos sin mantener el currículum académico y laboral ofertado.	Grave	30 UTM
Irregularidades en el registro de asistencia de los alumnos o incumplimiento en el manejo de los equipos y/o herramientas disponibles para el registro de asistencia. La multa se aplicará por cada ciudad que presente el problema señalado.	Grave	30 UTM
Alteración o pérdida de la documentación administrativa indispensable para el adecuado desarrollo del curso.	Grave	30 UTM
Cobrar o percibir de los beneficiarios del curso, pagos, aportes o cualquier otra retribución en dinero o materiales para la ejecución del curso, no contemplados en estas Bases o en el contrato respectivo. La multa se aplicará por cada ciudad en que se perciban cobros indebidos.	Grave	30 UTM
Incumplimiento en la entrega de la póliza del seguro o certificado de cobertura contratada para los alumnos. La multa será cursada por cada semana de retraso.	Grave	30 UTM
Incumplimiento de las condiciones establecidas de "Infraestructura y equipamiento". La multa se cursará por cada sede que incumpla las condiciones mínimas establecidas en las Bases.	Grave	30 UTM
Incumplimiento del sistema de recuperación de clases ofertado. La multa se aplicará por cada sede en que se incumpla el sistema de recuperación ofertado.	Menos Grave	20 UTM
Suspensión, sin causa justificada, de la ejecución de una clase por parte del organismo capacitador. La multa se aplicará por cada día de suspensión de clases en una ciudad.	Menos Grave	20 UTM
Efectuar clases a un grupo curso de más alumnos que lo ofertado por el organismo capacitador, sin consulta previa a Corfo o su AOI. La multa se aplicará por cada clase que cuente con más de los alumnos máximos ofertados.	Menos Grave	20 UTM
Incumplimiento en la entrega de coffee break, ya sea en la calidad exigida o en su periodicidad diaria (Coffee break para clases con duración de más de 90 minutos).	Menos Grave	20 UTM
Incumplimiento en los requisitos de los docentes. La multa se aplicará por cada docente que no cumpla los requisitos de las Bases de Licitación.	Leve	10 UTM



Incumplimiento en la disponibilidad del equipamiento tecnológico ofertado. La multa se aplicará por cada equipo tecnológico que no se encuentre disponible en cada sala de clases.	Leve	10 UTM
Incumplimiento o atraso, sin causa justificada, en la entrega de los materiales comprometidos en la oferta. La multa se aplicará por cada ciudad en que los materiales no sean entregados durante el plazo estipulado en las presentes bases (primera semana).	Leve	10 UTM
Participación, en calidad de alumno, de cualquier persona no autorizada por Corfo en el marco del curso específico de formación. La multa se aplicará por cada grupo curso en que participen personas ajenas al programa.	Leve	10 UTM

#### 4.19 Entrega de certificado por parte del Organismo Capacitador

El Organismo Capacitador deberá fijar los requisitos académicos que los alumnos deberán cumplir para que se les considere egresados con éxito del curso. Se recomienda que dicha condición esté sujeta a la realización del proyecto final del curso. A los alumnos que hayan logrado esta condición, el Organismo Capacitador deberá entregarles un certificado que acredite su aprobación de los requisitos exigidos para la aprobación del curso (diploma físico).

Para aquellos alumnos que no cumplieron satisfactoriamente los requisitos de egreso fijados por el Organismo Capacitador, la institución capacitadora deberá emitir algún documento que dé cuenta de la participación del alumno en las actividades de capacitación reguladas por estas Bases (certificado de participación).

Los organismos capacitadores deben informar oportunamente al Agente Operador Intermediario y a Corfo, la fecha y el marco de la actividad en que se hará la entrega de estos certificados a los alumnos, ya que Corfo podrá solicitar participar de la actividad.

De cualquier forma, el certificado académico emitido por el Organismo Capacitador no debe tener impreso el logo de Corfo ni del Gobierno de Chile.

#### 4.20 Entrega de diploma emitido por Corfo

Corfo podrá entregar a los becarios un diploma simbólico de participación en su Programa de Formación, que podrá ser físico o digital. Corfo podrá solicitar al Organismo Capacitador la distribución de este diploma a sus alumnos.

#### 4.21 Sobre la ceremonia de cierre

El proyecto contempla la realización de una ceremonia de cierre, en la que se entreguen los certificados o diplomas de aprobación a los egresados, incluyendo una actividad de camaradería. Ambas actividades serán de cargo de la institución capacitadora y deberán ser informadas a Corfo y el AOI con anticipación a la fecha de su realización.

## 5. CONTENIDOS Y REQUISITOS TÉCNICOS DE LA PROPUESTA

### 5.1 Propuesta técnica o metodológica

El programa de estudio, contenidos y metodología debe ser descrita en detalle como parte de la propuesta técnica de cada Organismo Capacitador, sin embargo, se espera que los contenidos cumplan al menos estén orientados a las siguientes temáticas, considerando que la entidad experta podrá sumar otros y/o realizar ajustes no sustanciales:

- Comprendiendo el concepto de teaser y trailers.
- Estudios de Caso de teasers y trailers de obras unitarias (ficción, documental, animación). Los tres mejores trailers. ¿por qué funcionan?
- Importancia de la estructura narrativa del teaser y trailers.

- Diferentes tipos de narración.
- Comprendiendo y caracterizando a mi audiencia (territorio, demográfico, cultura, etc.).
- La narración y el guion de acuerdo a mi público.
- Elementos a considerar en la estructuración dramática de un teaser.
- Elementos a considerar en la estructuración dramática de un tráiler.
- Herramientas técnicas de edición para el desarrollo de teasers y trailers.
- ¿Cómo mejorar a nivel técnico y de edición mi teaser y trailers?
- Elementos técnicos a considerar en la realización de un teaser o tráiler. Formatos, ordenación de material, flujo de postproducción, etc.
- Aspectos legales en la utilización de las imágenes en la realización de un tráiler o teaser.
- La banda sonora en la realización de un tráiler o teaser.
- Estrategias de Difusión y Marketing para teasers y trailers.
- Práctica y ejercitación en la realización de tráiler (actividades prácticas permanentes, según avance el curso).
- Revisión y comentarios de las piezas audiovisuales generadas por los beneficiarios. Análisis individual a cargo del experto.
- Estrategias para la exportación de servicios y elementos legales/tributarios a considerar.

Sin perjuicio de los contenidos señalados anteriormente, durante el proceso de convocatoria pública se otorgará la opción a los organismos oferentes para que planteen propuestas de contenido curricular que, respetando las temáticas y el espíritu de estas, pudieran no ser exactamente los mismos acá planteados. Ahora bien, los contenidos deben permitir alcanzar el mismo resultado y aprendizajes esperados, lo que debe ser justificado en la oferta.

Para la realización de los cursos y las ofertas que se presenten, se impondrán las siguientes condiciones:

- Establecer grupos curso de 20 alumnos, con un máximo de 40 alumnos, si se cuenta con el lugar adecuado. Los oferentes podrán agrupar a los alumnos de acuerdo a su metodología y nivel de desarrollo de la empresa del postulante, pero en la propuesta técnica deberán explicitar cuál será el criterio que utilizarán para ello.
- Realizar al menos 80 horas cronológicas de clases presenciales. Sin perjuicio de ello, podrán proponer modalidades para recuperación de clases o reforzamiento de contenidos, así como jornadas de clases presenciales de recuperación. Para el cálculo final se sumarán las horas de clases ordinarias y las de recuperación.
- Incluir servicio de Coffee break intermedio, sin costo adicional para los becarios, en aquellos casos en que las clases del curso superen los 90 minutos cronológicos.
- Establecer un sistema de control de asistencia biométrica, que registre la entrada y salida de clases en tiempo real, accesible para la supervisión del Agente Operador Intermediario y de Corfo de forma remota.
- Entregar un certificado de aprobación a los alumnos que cumplan las condiciones establecidas por el Organismo Capacitador. Aquellos alumnos que no cumplan con dichas condiciones, deberán recibir un certificado de participación.

Las actividades y su programación (Carta Gantt) deberán ser propuestas por el oferente en la oferta técnica que realice, La programación debe considerar las siguientes fechas:

1. Período de matrícula: Durante marzo.
2. Desarrollo de los cursos: Durante marzo a abril.

La metodología de los cursos debe ser propuesta por cada oferente. Sin perjuicio de ello, debe ajustarse a los siguientes requerimientos:

1. Los cursos se deberán realizar en la Región Metropolitana, considerando para ello clases en horario AM, diurno y/o vespertino. Todas las propuestas deberán considerar clases los días sábado. Se evaluará de mejor manera las ofertas

que demuestren flexibilidad en materia de horario, que permitan planificar su desarrollo de acuerdo al contexto social y económico del país durante 2020, que podría dificultar la realización de clases en horario vespertino.

2. El calendario de los cursos no podrá considerar clases de más de 90 minutos cronológicos diarios sin un receso o recreo intermedio.
3. Los mecanismos de recuperación presenciales no poseen límite de horas. Si las clases de recuperación se realizan un mismo día de clases ordinarias, deben estar separados por al menos 15 minutos entre una y otra jornada. Si las jornadas de recuperación se realizan un día sábado, durante todo el día, el Organismo Capacitador deberá entregar almuerzo a los alumnos sin costo para ellos.
4. Las horas de recuperación que se realicen vía *e-learning* deberán ser sumadas a las horas de clases ordinarias, pero dicho cómputo en ningún caso podrá exceder el 10% de las horas totales de clases del curso.
5. Las propuestas deberán **considerar a lo menos 80 horas de clases presenciales** ordinarias. Opcionalmente, podrá proponer horas de clases *e-learning*, horas de recuperación presenciales y clases recuperativas vía *e-learning*, esto último siempre y cuando:
  - a. Los contenidos de las horas de *e-learning* estén en concordancia con lo desarrollado en las clases presenciales.
  - b. Las horas contempladas para *e-learning* no superen el 10% del total de horas de clases del curso, las que deberán ser para recuperación.
  - c. El sistema *e-learning* deberá contar con los siguientes elementos: mecanismo de comunicación en línea entre el tutor y el alumno, y mecanismo de **registro individual y diario** de tiempo de conexión y de actividades realizadas.
  - d. Los oferentes que presenten propuestas que consideren *e-learning* deberán **adjuntar**, en la propuesta técnica, los reportes que entrega.
  - e. Los oferentes que presenten propuestas que consideren *e-learning* deberán quedar disponibles para la presentación de la plataforma a la comisión evaluadora, o a quien ésta designe, en caso de que se requiera.
6. Los oferentes deberán disponer de uno o varios sistemas que permitan recuperación de horas de clases por parte de los alumnos, dentro del plazo máximo de ejecución del curso. Este sistema deberá ser incluido en la propuesta técnica.

No se aceptarán como evidencia de recuperación de horas de clases, la descarga de archivos, e-mails que confirmen haber efectuado una actividad, ni documentos o ejercicios firmados por alumnos.
7. Al inicio de cada curso se deberá hacer entrega a los alumnos del programa del curso, en el cual se detallen los objetivos de aprendizajes, contenidos, fechas de controles o evaluaciones y lista bibliográfica de referencia.
8. Las clases deben contar con material de clases guía, el cual cumplirá el rol de organizador de contenidos y actividades de cada clase. El programa y bibliografía del curso deberán ser entregados durante la primera semana de clases.
9. Los oferentes deberán contemplar la entrega del material educativo, sin costo para los alumnos. Deberán indicar claramente qué material es propio del curso y cuales son complementarios. Los organismos capacitadores deberán asegurar la entrega de material educativo guía o propio del curso a todos los alumnos en la primera semana de clases. Asimismo, los organismos de capacitación deberán cumplir con los derechos de propiedad intelectual y derechos de autor para la reproducción de todo material entregado a los becarios.
10. Podrán contemplar acceso, sin costo para los alumnos, a cualquier herramienta que apoye el aprendizaje, por ej. laboratorio de computación, acceso a *e-learning*, etc.
11. Los organismos capacitadores deberán entregar el acceso a las herramientas propias del curso a todos los alumnos en la primera semana de clases.



12. La propuesta deberá considerar realizar evaluaciones individuales para los alumnos, manteniéndoles informados respecto de su desempeño.
13. Los oferentes que en su propuesta agreguen las certificaciones internacionales de las herramientas descritas en los dos cursos, tendrán una bonificación adicional en la evaluación.
14. Los oferentes que en su propuesta entreguen las licencias gratuitas de las herramientas descritas en los dos cursos a los alumnos al menos de 1 año de vigencia a partir del término de los mismos, tendrán una bonificación adicional en la evaluación.

## 5.2 Equipo de trabajo

### 5.2.1 Docentes

Para la realización de las clases, los organismos capacitadores deberán contar con docentes que cumplan los siguientes requisitos, los cuales serán verificados por el Agente Operador Intermediario en el momento de la celebración del contrato con el Organismo Capacitador adjudicado, así como en eventuales supervisiones en terreno.

#### Requisitos:

1. Experto Principal: Cineasta, Montajista con más de 10 años de experiencia en la industria internacional en la edición de trailers y/o teasers de ficción, documental y series, tanto de ficción como de no ficción. Además que cuente con experiencia docente en la enseñanza de conocimientos para el desarrollo de trailers y/o teasers.
2. Experto 1: Ingeniero en Sonido, Diseñador de sonido con al menos 5 años experiencia en la postproducción de sonido. Deseable experiencia en composición musical.
3. Experto 2: Abogado especializado en propiedad intelectual con al menos 5 años de experiencia.
4. Experto 3: Dramaturgo/Guionista: Escritor y/o guionista con al menos 10 años de experiencia en el desarrollo de relatos. Experiencia de trabajo en ficción, documental y series de TV. Experiencia internacional.

Para todos los perfiles de docentes y/o expertos, se evaluará con mejor nota aquellos que poseen una mayor experiencia en términos de años, docencia, número de trailers y/o teaser desarrollados, guiones realizados, (según corresponda), etc.

Todos los docentes deberán presentar su título técnico o universitario (lo que corresponda), su Currículum Vitae que permita acreditar formación y experiencia, y un portafolio de trabajos realizados. En resumen, el docente debe demostrar experiencia y dominio de los contenidos que va a desarrollar en el respectivo módulo.

La propuesta debe señalar claramente la clase que realizará el docente propuesto, para evaluar la pertinencia de su perfil profesional y experiencia.

Los docentes que se retiren durante el desarrollo de los cursos, deberán ser reemplazados inmediatamente por otros de igual o mejor nivel de formación y experiencia que el anterior. La incorporación del o los nuevos docentes se realizará presentando su Currículum Vitae y título profesional, lo que deberá ser autorizado por el Agente Operador Intermediario y Corfo. La Corporación se reserva el derecho de requerir la sustitución de algún docente, fundada en el nivel de formación y experiencia presentada.

### 5.2.2 Jefe de Proyecto

Los organismos de capacitación deberán disponer de un Jefe de Proyecto, que será el responsable ante el Agente Operador Intermediario del correcto desempeño del curso que desarrolle la entidad adjudicada en esta convocatoria pública. Deberá ser la contraparte permanente del proyecto para los efectos de la implementación y desarrollo de los cursos, en términos académicos, logísticos y de la situación de los alumnos. Además, le corresponderá:

- Ser el responsable del proceso de matrícula de los alumnos.
- Coordinar la implementación de los cursos con los académicos y los profesores.



- Estar disponible para ser contactado por Corfo, su AOI y por los alumnos, durante el horario en que se efectúen las clases.
- Asistir personalmente a las reuniones con la contraparte del Agente Operador Intermediario y de Corfo.
- Mantener actualizada la información respecto a todas las sedes donde se desarrollen los cursos.
- Ser el responsable del registro de asistencia de los alumnos.
- Ser el responsable de la atención y respuesta a solicitudes, reclamos, justificaciones, etc. de los alumnos de los cursos.
- Ser el responsable del compilado de la documentación final del curso que se entregará a Corfo, como: base de datos de alumnos, programa del curso, asistencia, material de clases, etc.

### 5.2.3 Apoyos administrativos

El jefe de proyecto deberá disponer de apoyo administrativo en cada una de las sedes que proponga, que le permita cumplir con todas las responsabilidades encomendadas. En caso de resultar adjudicada, la institución deberá presentar el listado de las contrapartes administrativas de cada sede/ciudad a Corfo y su Agente Operador Intermediario. El apoyo administrativo también deberá estar dispuesto a recibir consultas o solicitudes de parte de Corfo y su Agente Operador Intermediario.

### 5.2.4 Director académico

Todas las propuestas que se presenten deberán considerar un Director Académico, quién será el encargado de entregar las directrices metodológicas del curso y coordinar un estándar unificado de los cursos, para cada sede de implementación. Para ello, deberá realizar las acciones necesarias y entregar orientación a la nómina de profesores que participarán del programa, velando por un nivel de conocimiento uniforme sobre el curso, sus contenidos y metodología.

## 5.3 Sede, infraestructura y equipamiento

El Organismo Capacitador deberá proveer de instalaciones necesarias para las características y exigencias técnicas de cada curso. En términos generales, las sedes donde se realizarán los cursos deberán contar como mínimo con:

- Un computador con Internet y equipo biométrico para el registro de asistencia (entrada y salida). Se requiere que el computador esté instalado en un acceso o próximo a las salas donde se realizarán las clases.
- Mesas en buenas condiciones y con el espacio suficiente para disponer de la utilización de notebook o computador de escritorio. Las mesas propuestas no deben ser de tipo sillas universitarias.
- Disponer de notebook o PC de escritorio para todos los alumnos, que permita el correcto desarrollo del curso. Los computadores deberán contar con, a lo menos, procesador i5 y 8 gb de ram, o el computador que se requiera de acuerdo a las necesidades del curso. En aquellos casos en que el oferente proponga una metodología que implique que cada alumno deberá disponer de su notebook, deberá justificar claramente la conveniencia de que esto sea así, en cuyo caso debe señalar las características técnicas que deben tener los equipos computacionales y disponer de igual manera de a lo menos el 20% de los computadores requeridos para el desarrollo de un curso.
- Contar con pizarra acrílica en todas las salas de clases y disponer de sistema de audio y proyección, si así lo requiere la metodología propuesta.
- Respecto de los diferentes softwares que se utilizarán a lo largo del curso, el Organismo Capacitador deberá proveer de dichos recursos a todos los alumnos del curso, sin costo, resguardando que dichas licencias cumplan con la normativa de propiedad intelectual.
- El Organismo Capacitador deberá proveer de las licencias necesarias para la utilización de los Softwares de cada herramienta a utilizar, por cada alumno, la que forma parte integral de la licitación.
- Acceso a discapacitados y personas con movilidad reducida.
- Acceso a Baños separados por género, limpios, equipados y en funcionamiento, según lo establecido en el Decreto N°35, de 2005, del Ministerio de Salud.

Las sedes deberán ubicarse en una zona céntrica de las Ciudades propuestas, siendo de fácil traslado, con acceso peatonal a los sistemas de transporte público y con condiciones de seguridad y luminosidad en sus accesos. Se espera que las propuestas indiquen posibles lugares para arrendar (en caso que el oferente no disponga de infraestructura propia).

Corfo o su Agente Operador Intermediario verificarán las condiciones de las sedes previo al inicio de los cursos, pudiendo generar observaciones e incluso solicitar su modificación.

#### 5.4 Experiencia del Oferente:

El oferente deberá proveer los antecedentes que avalen su experiencia en la realización de programas de formación, indicando el perfil del segmento atendido por la institución, su cartera de clientes, años de experiencia, número de alumnos capacitados, tipo de cursos vigentes, alianzas con instituciones nacionales o extranjeras, que impacten directamente a este curso, y cualquier otro antecedente que se considere relevante destacar y se relacione con su capacidad de trabajo.

#### 5.5 Plan de trabajo y descripción de los entregables

El plan de trabajo deberá ser consistente con la metodología presentada. Se espera que al menos contenga una Carta Gantt con una propuesta de programación de clases según horario, en formato MS Project.

Respecto de la descripción de los entregables, se deberá explicar la estrategia que utilizará la institución de capacitación para lograr que los alumnos del curso puedan generar al menos 1 teaser y 1 trailers por alumno, como resultado de las actividades prácticas realizadas. Así mismo, en caso de ofertar elementos adicionales a los señalados en las presentes bases, se considerará que dicha información forma parte de su propuesta de valor, en la medida que contribuya al éxito del programa y al nivel de satisfacción de los participantes.

#### 5.6 Propuesta Económica (Valor total del curso por alumno)

Adicionalmente, deberá presentar un detalle de Oferta Económica. El valor total de la oferta debe ser menor o igual a lo definido en las presentes bases. A continuación, se presenta la oferta económica del curso anteriormente descrito en estos Términos de Referencia que deberá detallar el oferente al momento de postular a estos fondos, para cada región/ciudad:

N°	REGIÓN	CIUDAD	CUPOS	MONTO OFERTA(*)
1	Metropolitana	Santiago	40	\$900.000.- por persona \$36.000.000 aporte total Corfo

(\*) Incluye el aporte Corfo y el aporte del alumno, por concepto de matrícula.

## 6. MECANISMO DE ADJUDICACIÓN

La presente licitación se realizará para la región Metropolitana, con un mecanismo de adjudicación única.

## 7. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Se procederá a la evaluación de las ofertas por una Comisión Evaluadora a cargo del Agente Operador Intermediario, en conformidad a los criterios que se indican en la siguiente tabla.

Tabla: Evaluación de las propuestas

Criterios de evaluación	
<b>A) Criterios Técnicos [90%]</b>	
Factor N°1: Propuesta técnica o metodológica.	30%
Factor N°2: Equipo de trabajo.	25%
Factor N°3: Infraestructura y equipamiento.	20%
Factor N°4: Experiencia del Oferente.	10%

Factor N°5: Plan de trabajo, descripción de los entregables y propuestas de valor.	10%
<b>B) Criterio Económico [10%]</b>	
Factor N°6: Valor Total del Curso por alumno.	5%

Cada factor de los criterios de evaluación contempla una serie de subfactores, a partir de lo señalado a lo largo de las bases de licitación, los cuales serán calificados a partir de un análisis multicriterio, con notas de 0 a 10, siendo cero la ausencia de lo solicitado y 10 el cumplimiento total de lo solicitado en las bases. La nota asignada a cada subfactor se multiplicará por su peso relativo y por el porcentaje que le corresponde en el respectivo factor de evaluación.

El Agente Operador Intermediario se reserva el derecho de verificar los antecedentes presentados por los oferentes.

De la evaluación resultante, se elaborará un Acta que será suscrita por el o los integrantes de la Comisión Evaluadora, integrada por 3 funcionarios de la Asociación Chilena de Empresas de Tecnologías De Información A.G. – ACTI. Dicha Acta dará cuenta de la evaluación de las ofertas e indicará a qué proponente se recomienda adjudicar la convocatoria, o en su caso, se propondrá declarar desierto el proceso, en caso que las ofertas presentadas no sean convenientes para los intereses del proyecto, o si ninguna de ellas cumple los mínimos solicitados en las presentes Bases. En caso que corresponda, también se deberá dejar constancia en el Acta las ofertas que no fueron evaluadas por encontrarse fuera de Bases, especificando los puntos que habría sido vulnerados.

El Agente Operador Intermediario se reserva el derecho de adjudicar fundadamente la convocatoria al oferente que obtengan el más alto puntaje por aplicación de los criterios de evaluación establecidos en estas Bases, aun cuando su oferta no sea la de más bajo precio. Asimismo, se reserva el derecho de rechazar fundadamente todas las ofertas por inconvenientes, declarando en este caso desierta la convocatoria.

## 8. DEL CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS

Resuelta la adjudicación de la oferta, se celebrará el contrato correspondiente, que será redactado por el Agente Operador Intermediario dentro de **10 días** siguientes contados desde la notificación efectuada. No obstante, este plazo podrá ampliarse en los casos que el Agente Operador Intermediario requiera de un mayor lapso para un mejor estudio de los antecedentes del caso.

La contraparte técnica y administrativa de la licitación y del contrato es un profesional de la Asociación Chilena de Empresas de Tecnologías De Información A.G. – ACTI.

## 9. CONFIDENCIALIDAD Y TRATAMIENTO DE DATOS

Toda información relativa a Corfo o a terceros a la que el Organismo Capacitador tenga acceso con motivo del presente contrato a adjudicar, tendrá el carácter de confidencial. En consecuencia, dicha información deberá mantenerse en carácter de reservada, respondiendo el Organismo Capacitador de todos los perjuicios que se deriven de la infracción a esta obligación.

El Organismo Capacitador no podrá utilizar los datos personales entregados por los postulantes, seleccionados y becarios, para fines distintos al desarrollo del Programa dentro de los términos establecidos en la Ley 19.628 y su normativa relacionada, no pudiendo hacer ningún tipo de tratamientos, de acuerdo a lo establecido en el Artículo 2 literal o) de la ley citada.

## 10. UTILIZACIÓN DE IMAGEN

Durante la ejecución del Proyecto el oferente adjudicado se obligará a apoyar y participar activamente en los eventos que realice Corfo para promocionar los resultados parciales y finales del proyecto. Asimismo, en toda actividad pública que se



efectúe para difundir el proyecto, ya sea a su término o durante su ejecución, así como también en medios escritos o audiovisuales, deberá señalar expresamente que el proyecto es financiado por Corfo.

## **11. PROPIEDAD INTELECTUAL**

El producto del trabajo que eventualmente desarrolle el Organismo Capacitador o sus dependientes, con ocasión del contrato, tales como informes, tutoriales, programa del curso y lista de bibliografía, base de datos, registro audiovisuales, resultados del proyecto u otros, serán de propiedad de Corfo, quien se reserva el derecho de disponer de ellos libremente, sin limitaciones de ninguna especie, no pudiendo por tanto el Organismo Capacitador realizar ningún acto respecto de ellos ajeno al contrato a adjudicar, sin autorización previa y expresa de Corfo. Sin perjuicio de ello, se deberán respetar los derechos de autor y de propiedad intelectual existentes, respecto de aquellos materiales que el oferente o sus académicos hayan elaborado de forma previa a la ejecución del proyecto.

Por otra parte, los materiales audiovisuales, impresos, descargables u otros materiales entregados por los organismos capacitadores a los beneficiarios deberán respetar los derechos de autor, de propiedad intelectual u otros. Corfo o el Agente Operador Intermediario en ningún caso serán responsables por infracciones de los organismos capacitadores a las leyes que protegen la propiedad intelectual y los derechos de autor, siendo el Organismo Capacitador el único responsable por dichas infracciones.

## **12. INTERPRETACIÓN E INFORMACIÓN**

El presente documento y el contrato respectivo se interpretarán en forma armónica, de manera que exista entre todos ellos la debida correspondencia. Todos los documentos relativos a la convocatoria se interpretarán siempre en el sentido de la más perfecta elaboración y ejecución de la propuesta, de acuerdo con las reglas de la ciencia y la técnica aplicables según sea el caso particular de que se trate.

Cualquier falta, descuido u omisión de los oferentes o adjudicatario en la obtención de información y estudio de los documentos relativos al proceso de convocatoria, no los exime de la responsabilidad de apreciar adecuadamente los costos necesarios para la elaboración y desarrollo de su propuesta o prestación del servicio. Por lo tanto, serán de su cargo todos los costos en que incurran para corregir faltas, errores, descuidos u omisiones resultantes de su análisis e interpretación de la información disponible o que se obtenga.