

**PLIEGO DE CONDICIONES TÉCNICAS**

**LICITACIÓN PÚBLICA OEI/LCT/06/2025**

**“CONTRATACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES PARA LA TECNIFICACIÓN Y  
DIGITALIZACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS Y MIPYME DE LA INDUSTRIA CULTURAL Y  
CREATIVA”**

**CONTENIDO**

I.	ANTECEDENTES.....	2
II.	OBJETIVO DE LA CONTRATACIÓN .....	3
III.	ENFOQUE DE LA CONSULTORÍA .....	3
IV.	CONTENIDO DE LAS PROPUESTAS TÉCNICAS.....	4
V.	ESTRATEGIA Y METODOLOGIA DE TRABAJO .....	6
VI.	DESCRIPCION DE ACTIVIDADES Y PERFIL DE BENEFICARIO POR LOTE ...	7
	LOTE 1: INDUSTRIA MUSICAL .....	7
	LOTE 2: INDUSTRIA DE MODA Y DISEÑO .....	8
	LOTE 3: INDUSTRIA DE ARTES ESCENICAS .....	10
	LOTE 4: INDUSTRIA ARTESANAL .....	11
	LOTE 5: INDUSTRIA LITERARIA Y NARRATIVA.....	12
VII.	PRODUCTOS ENTREGABLES Y PLAZOS DE ENTREGA .....	14
	PLAZO DE ENTREGA DE LOS PRODUCTOS.....	14
VIII.	PERFIL DE ENTIDAD O EMPRESA CONSULTORA .....	15
	LOTE 1: INDUSTRIA MUSICAL .....	16
	LOTE 2: INDUSTRIA DE MODA Y DISEÑO .....	16
	LOTE 3: INDUSTRIA DE ARTES ESCENICAS .....	16
	LOTE 4: INDUSTRIA ARTESANAL .....	16
	LOTE 5: INDUSTRIA LITERARIA Y NARRATIVA.....	17
IX.	CRITERIOS TECNICOS DE ADJUDICACION .....	18

## I. ANTECEDENTES

El estudio “Estado de la digitalización de las MIPYME y emprendimientos en El Salvador<sup>1</sup>”, revela que las micro, pequeñas y medianas empresas enfrentan importantes desafíos derivados de la transformación tecnológica, el incremento de costos y los cambios en los hábitos de consumo, lo que ha obligado a muchos negocios a modificar sus modelos y a incursionar en el comercio electrónico o en la incorporación de herramientas digitales. Sin embargo, los hallazgos muestran que la digitalización ha sido desigual: mientras cerca del 40 % de las empresas han logrado avances en sus canales de venta, apenas un 20 % ha incursionado en la digitalización de procesos internos administrativos u operativos. Áreas clave como la logística, la gestión contable, los inventarios, los recursos humanos y el análisis de datos presentan bajos niveles de adopción tecnológica, lo que limita el potencial de crecimiento y sostenibilidad de los negocios.

El mismo estudio evidencia que la mayoría de los servicios digitales ofrecidos en el país se concentran en la promoción comercial y en las ventas, con poca especialización en soluciones orientadas a la eficiencia de los procesos internos, persiste la recomendación de cerrar la brecha digital y a generar condiciones para que las empresas incorporen soluciones tecnológicas que fortalezcan su competitividad. Estas evidencias ponen de manifiesto que, si bien se han dado pasos importantes hacia la digitalización comercial, persisten vacíos críticos en la transformación interna de las empresas, en la oferta de servicios especializados y en la colaboración con la academia.

En el caso de las Industrias Culturales y Creativas (ICC), esta realidad se traduce en una limitación para consolidar sus modelos de negocio, acceder a nuevas oportunidades de mercado y posicionarse de manera sostenible en el ecosistema creativo y cultural del país, colocando a los emprendedores y a las empresas creativas en una posición de vulnerabilidad frente a las exigencias de la economía digital y restringe su capacidad de innovación, crecimiento y articulación con cadenas de valor nacionales e internacionales.

Ante este contexto, es necesario abordar el sector ICC con un proceso integral de formación y asistencia técnica que no solo brinde conocimientos, sino que también acompañe la implementación de soluciones digitales adaptadas a las necesidades particulares de cada sector creativo. Con ello, se busca generar un impacto tangible en la eficiencia operativa, en la diversificación de los canales de comercialización y en la capacidad de los negocios para responder a las tendencias de consumo digital. La incorporación de herramientas tecnológicas contribuirá además a potenciar la visibilidad y proyección de la oferta cultural y creativa del país, generando nuevas oportunidades de empleo, dinamización económica y posicionamiento del talento salvadoreño.

Con el cofinanciamiento de la Unión Europea, la Organización de los Estados Iberoamericanos – OEI, está ejecutando el proyecto "Apoyo para el fortalecimiento, tecnificación y digitalización de MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYME) y emprendimientos en El

---

<sup>1</sup> <https://oei.int/oficinas/el-salvador/publicaciones/estudio-estado-de-la-digitalizacion-de-mipyme-y-emprendimientos/>

Salvador", conocido también como Proyecto Alice Lardé, Conexión Creativa MIPYME + Educación. Este proyecto tiene como objetivo principal acelerar la transformación digital de las MIPYME y emprendimientos mediante el mejoramiento del acceso a servicios de desarrollo empresarial relacionados con la innovación y la transformación digital, en específico a MIPYMES y emprendimientos de la industria cultural y creativa.

Los productos y servicios de esta consultoría corresponden al resultado 3 del Proyecto: OEI1 R03 Fortalecimiento de capacidades sobre la oferta de servicios de desarrollo digital dirigida a MIPYMES y emprendimientos de la ICC y prevé que desarrolle en emprendedores y MIPYME de la ICC, una atención integral para acelerar la digitalización de la música, la moda y el diseño, las artes escénicas, las artesanías, la literatura y narración, y las artes plásticas y urbanas, sectores con un alto potencial de generación de valor cultural y económico. Al garantizar un proceso sistemático de tecnificación y digitalización, se fortalecerán las capacidades de los emprendedores creativos, se impulsará la innovación en sus modelos de negocio y se contribuirá al desarrollo de un ecosistema creativo y cultural más competitivo, resiliente y sostenible.

## II. OBJETIVO DE LA CONTRATACIÓN

Impulsar la tecnificación y digitalización del talento creativo salvadoreño mediante un proceso de formación y asistencia técnica dirigido a emprendedores y MIPYME de las Industrias Culturales y Creativas priorizadas, con el fin de fortalecer sus modelos de negocio, ampliar su acceso a mercados y consolidar su crecimiento dentro del ecosistema cultural y creativo del país.

Las ICC que se priorizarán en esta contratación serán las siguientes industrias: 1. música, 2. moda y diseño, 3. artes escénicas, 4. artesanías, 5. Literatura y narración.

## III. ENFOQUE DE LA CONSULTORÍA

El enfoque de la consultoría se fundamenta en reconocer que la tecnificación y la digitalización son procesos complementarios en la transformación de las Industrias Culturales y Creativas (ICC). La tecnificación hace referencia a la incorporación de prácticas, conocimientos y métodos que mejoran la calidad y la eficiencia de los procesos productivos y creativos, asegurando estándares profesionales en la gestión y en la oferta cultural. La digitalización, por su parte, implica la adopción de tecnologías y soluciones digitales que permiten automatizar procesos, optimizar recursos y expandir la presencia de los emprendimientos y las empresas en los entornos virtuales. Ambos procesos deben abordarse de manera integral, de forma que la tecnificación asegure bases sólidas de calidad y organización, mientras la digitalización potencie la competitividad en mercados físicos y digitales. Fortaleciendo la capacidad técnica garantiza productos y servicios de calidad y la digitalización amplifica el impacto de la tecnificación, permitiendo llevar los productos al mercado, escalar operaciones y monetizar con mayor eficiencia.

Asimismo, la consultoría partirá de la distinción entre herramientas digitales y soluciones digitales. Las primeras corresponden a aplicaciones y recursos específicos, como plataformas de diseño gráfico, redes sociales, software de facturación o herramientas de edición audiovisual, que resuelven necesidades puntuales. Las segundas se entenderán como estrategias o sistemas integrales que combinan distintas herramientas digitales y metodologías para resolver de manera

estructurada un desafío del negocio, por ejemplo, la implementación de un sistema de gestión de inventarios conectado a ventas en línea, o el diseño de una plataforma de distribución digital para contenidos culturales. Este enfoque permitirá que los emprendedores no solo aprendan a utilizar herramientas de manera aislada, sino que comprendan cómo integrarlas en soluciones que respondan a los retos particulares de su sector.

Con este enfoque integral, la consultoría no solo transmitirá conocimientos técnicos y digitales, sino que también garantizará que los emprendedores y MIPYME creativas comprendan la manera en que la tecnificación y la digitalización se articulan para generar un modelo de negocio más sólido, eficiente y competitivo. De esta manera, el talento creativo salvadoreño podrá posicionarse mejor en un mercado cada vez más digital, sin perder de vista la calidad, la identidad cultural y el valor económico de sus propuestas.

Se priorizará un enfoque de género y derechos humanos, asegurando que todas las actividades sean inclusivas y respetuosas con la diversidad. La participación de los actores clave, como expertos en digitalización y representantes de las ICC, será fundamental para garantizar que el enfoque se ajuste a las necesidades reales de cada sector y contribuya al desarrollo sostenible de la industria.

La población beneficiaria prioritaria del Proyecto son las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME) y emprendimientos de actividades económicas culturales y creativas, entendidas como un conjunto de actividades de negocio basadas en el capital intelectual y creativo que genera un valor económico de contenido cultural, artístico o patrimonial y que llegan al público o al mercado. Esto incluye, desde la concepción de ideas creativas, abarcando todas las funciones necesarias, desde la creación hasta el consumo final. Los principales eslabones identificados de la cadena de valor de la ICC por la OEI son: Creación, Producción, Distribución, Comercialización y Consumo.

#### IV. CONTENIDO DE LAS PROPUESTAS TÉCNICAS

La oferta técnica presentada por el candidato deberá incluir:

1. Hoja de vida con atestados de los expertos líderes y el equipo de apoyo que prestará el servicio de formación y asistencia técnica, facilitando información detallada del cumplimiento de los criterios de elegibilidad expresados en la presente convocatoria. La hoja de vida debe estar acompañada de atestados que serán usados para la verificación de los requisitos mínimos y para la evaluación de las ofertas conforme a los criterios de adjudicación. Entiéndase como atestados los siguientes: **títulos, diplomas, referencias de trabajo, contratos, órdenes de compra, constancias o documentos similares**).

Con relación a la formación, conocimiento y experiencia del oferente, la OEI podrá, en cualquier momento del procedimiento, solicitar al adjudicatario referencias de terceros respecto a la experiencia profesional.

## 2. Portafolio de experiencia en consultoría y/o formación:

El oferente deberá presentar un portafolio o listado detallado de trabajos previos relacionados con **consultorías en procesos de formación y/o asistencia técnica dirigidas a emprendedores y MIPYME**. Dicho portafolio deberá incluir, como mínimo, la siguiente información por cada trabajo realizado:

- Nombre del proyecto o consultoría
- Duración del servicio (fechas de inicio y finalización)
- Entidad contratante
- Equipo profesional involucrado, especificando nombres, cargos y funciones desempeñadas
- Descripción de las actividades ejecutadas y responsabilidades asumidas por cada miembro del equipo

Este requisito tiene como finalidad verificar la experiencia técnica del oferente en el ámbito objeto de la contratación.

## 3. Documento Técnico – Oferta Técnica del Consultor.

El oferente deberá presentar un documento técnico que contenga su propuesta metodológica para la prestación de los Servicios Profesionales de Tecnificación y Digitalización de Emprendimientos y MIPYME de la Industria Cultural y Creativa, el cual deberá incluir, como mínimo, los siguientes elementos:

- Objetivos de la consultoría.
- Descripción de la comprensión de los productos esperados.
- Descripción detallada del proceso metodológico para la implementación del proceso de formación.
- Detalle el contenido temático previsto del proceso de formación y asistencia técnica.
- Organización del equipo de trabajo, descripción de los roles y funciones asignadas, así como los recursos a utilizar.
- Cronograma de actividades propuesto.

### Consideraciones especiales:

- Las **15 asistencias técnicas** deberán responder a las necesidades específicas de cada emprendimiento seleccionado. Sin embargo, el contenido temático propuesto deberá anticipar, con base en la experiencia del consultor, los temas que probablemente serán requeridos para alcanzar los objetivos del proceso.
- Los **perfiles del personal de apoyo técnico** deberán guardar coherencia con las asistencias técnicas previstas y con las características particulares de la industria cultural y creativa a atender.

## V. ESTRATEGIA Y METODOLOGIA DE TRABAJO

La empresa consultora deberá ejecutar un proceso de fortalecimiento de capacidades técnicas, empresariales y digitales para emprendimientos y MIPYMES de cada industria priorizada (lote), considerando lo siguiente:

- Reuniones de seguimiento con equipo del Proyecto
- Apoyo en la identificación y convocatoria de participantes y selección de 50 emprendimientos/MIPYMES de la industria a la que aplique (por lote).
- Diseño e implementación de un proceso formativo dirigido a al menos 50 empresas, compuesto por un mínimo de 6 sesiones temáticas en el ámbito tecnológico y empresarial. Los contenidos deberán abordar, entre otros, temas como modelado de negocios digitales, uso de inteligencia artificial, propiedad intelectual, analítica de datos y estrategias de monetización, ajustados a las características de la industria a la que corresponda cada lote. Las sesiones podrán desarrollarse en modalidad virtual y/o presencial.
- Desarrollo y medición de indicadores para seleccionar 15 emprendimientos/MIPYMES para asistencia técnica, contemplando que las empresas cuenten con un plan de trabajo que priorice su necesidad y pertinencia de asistencia técnica para su transformación digital.
- Desarrollo de al menos 15 asistencias técnicas personalizada a 15 empresas, en soluciones tecnológicas que resulten priorizadas.
- Estimular los espacios presenciales para generar redes de apoyo entre los emprendimientos y empresas formadas.
- Desarrollar un evento de finalización que presente los resultados del proceso formativo y de asistencia técnica.
- Colaboración en la documentación de buenas prácticas y apoyo en la generación de contenidos para visibilidad
- Entrega de informes periódicos al equipo del proyecto dando avances de los resultados (se entregará formato tipo).
- Documentación de las acciones formativas para enviar el equipo del proyecto y colaborar con las acciones de visibilidad de los procesos y resultados de la intervención.

Con el propósito de realizar un trabajo con altos índices de calidad y cumplimiento de los tiempos establecidos para la ejecución de la consultoría, se establecen las siguientes condiciones:

**Responsabilidad de los trabajos y resultados:** Las actividades y la entrega de los productos se realizarán bajo la responsabilidad directa del consultor (a) o equipo consultor seleccionado.

**Propiedad de los trabajos realizados:** Los productos resultantes de la ejecución del contrato serán absolutamente confidenciales y propiedad exclusiva de OEI. El adjudicatario no podrá utilizar para sí o proporcionar a terceros datos algunos de los trabajos contratados, ni publicar, total o parcialmente el contenido de estos sin autorización escrita de OEI. En todo caso el adjudicatario será responsable de los daños y perjuicios que se deriven del incumplimiento de esta obligación.

Además, todos los productos originados directa o indirectamente en el marco de la presente consultoría y que pudieran dar lugar a la generación de derechos de propiedad intelectual o

industrial serán propiedad de la OEI y no podrán ser utilizados sin la autorización expresa de este.

**Seguimiento administrativo:** La persona o equipo consultor tendrá a la OEI El Salvador como responsable contractual quien será responsable de tomar todas las medidas necesarias para la adecuada ejecución del contrato, con estricto cumplimiento de sus cláusulas, programas, cronogramas, plazos y costos previstos, que entre algunas de sus funciones específicas tendrá las siguientes:

- a) Emitir Orden de inicio.
- b) Documentar cualquier incumplimiento del Contratista
- c) Realizar los pagos al contratista.

**Seguimiento técnico:** El / la consultor (a) deberá establecer coordinaciones de trabajo con la OEI, quienes serán los responsables de orientar y hacer observaciones durante el desarrollo de la consultoría, así como de recibir los productos.

## VI. DESCRIPCION DE ACTIVIDADES Y PERFIL DE BENEFICARIO POR LOTE

A continuación, se detallan el perfil de beneficiario/a y actividades previstas para cada lote, sin que sea limitante para la propuesta para las actividades y perfil de beneficiaria/o que proponga la empresa consultora de acuerdo a su metodología, se espera que los servicios se entreguen a **emprendedores y MIPYMES** que forman parte de la cadena de valor de la industria cultural y creativa para la que aplique, vinculados a actividades como la creación, producción, distribución, comercialización y consumo de productos y servicios creativos y culturales.

### LOTE 1: INDUSTRIA MUSICAL

**A. Beneficiarios:** Los beneficiarios pueden ser mayoritariamente artistas independientes, productores musicales, colectivos artísticos, sellos emergentes, estudios de grabación, gestores culturales y promotores de eventos que buscan profesionalizar su trabajo y consolidarse en el mercado.

Presentan niveles iniciales o intermedios de tecnificación y digitalización, lo que significa que poseen experiencia en la creación artística, pero requieren fortalecer capacidades de gestión, modelos de negocio, derechos de autor, distribución digital y marketing especializado para poder competir en mercados nacionales e internacionales.

Son perfiles que:

- a) Están en proceso de formalización o consolidación de su emprendimiento.
- b) Requieren apoyo para estructurar y validar modelos de negocio digitales aplicados a la música.

- c) Tienen interés en aprovechar plataformas digitales para distribución, promoción y monetización de sus obras.
- d) Necesitan asistencia técnica para usar soluciones digitales integrales, más allá de herramientas básicas de redes sociales.
- e) Buscan integrarse de manera más sólida en el ecosistema creativo y cultural, generando empleos y aportando a la dinamización económica desde la música.

**B. Contenido de la formación:** Se prevé que el contenido a desarrollar contemple algunos de los siguientes temas, ya sea en la formación o asistencias técnicas:

- **Modelaje de negocio digital:** Proceso de formación para estructurar, visualizar y pivotar el modelo de negocio digital.

**C. Herramientas digitales a considerar en la formación y/o asistencia técnica (sin que sea limitante):**

- a) Herramientas para campañas de marketing automatizadas y landing pages inteligentes para lanzamientos, automatización de correo electrónico para fanbase.
- b) Distribución automática en plataformas musicales como Spotify, Apple Music, YouTube, etc.
- c) Links inteligentes para redes sociales que agrupan contenido, música y eventos.
- d) Plataformas de IA para masterización automática y generación de pistas musicales.
- e) Herramientas colaborativas en la nube para crear música en tiempo real con otros artistas.
- f) Plugins con IA para mejorar calidad de mezcla, limpieza de audio, mastering profesional.
- g) Herramientas de analítica de mercado musical para entender audiencias, posicionamiento y estrategias de crecimiento.
- h) Edición automática de video/audio con transcripción y subtítulos inteligentes.
- i) Crear videos promocionales a partir de texto o música.

## **LOTE 2: INDUSTRIA DE MODA Y DISEÑO**

**A. Beneficiarios:** Se espera que los servicios se entreguen a emprendedores y MIPYMES que forman parte de la cadena de valor de la industria de la moda y el diseño (indumentaria, accesorios, calzado o textil) que se encuentre en una etapa de crecimiento o consolidación, con una identidad creativa definida y el interés de fortalecer su marca. Se trata de personas o empresas que ya cuentan con un portafolio inicial de productos o colecciones, presencia en redes sociales o canales básicos de comercialización, y que buscan dar un salto hacia la profesionalización, digitalización y sostenibilidad comercial de su proyecto.

El perfil se caracteriza por:

- a) Diseñadores independientes, marcas emergentes o MIPYME de moda que tienen propuestas originales con potencial de posicionamiento en el mercado.

- b) Emprendedores motivados a incorporar herramientas digitales para diseño, visualización, patronaje, e-commerce y marketing.
- c) Disposición para mejorar la presentación y comercialización de sus productos mediante catálogos digitales, tiendas en línea y campañas de comunicación visual.
- d) Participación activa en procesos de formación y asistencia técnica, con disposición a aplicar nuevas herramientas y metodologías.
- e) Intención de estructurar un modelo de negocio claro, con visión de crecimiento y generación de valor en el ecosistema de moda y diseño del país.

**B. Contenido de la formación:** Se prevé que el contenido a desarrollar contemple algunos de los siguientes temas, ya sea en la formación o asistencias técnicas:

**Modelaje de negocio digital:** Proceso de formación para estructurar, visualizar y pivotar el modelo de negocio digital.

**C. Herramientas digitales especializadas en la industria a considerar en la formación y/o asistencia técnica (sin que sea limitante):**

- a) Revisión del portafolio, redes sociales y tienda virtual (si aplica).
- b) Identificación de brechas en diseño técnico, visualización, producción, comunicación o ventas.
- c) Formación en herramientas para la creación de fichas técnicas, colecciones y estampados.
- d) Herramientas de realidad aumentada para la simulación de prendas (fitting virtual), modelado en 3D y prueba de telas.
- e) Asesoría en diseño de tableros (moodboards), paletas de color y presentación visual de producto.
- f) Capacitación en herramientas para patronaje digital, escalado y moldes.
- g) Apoyo para generar archivos listos para confección, control de calidad y ajustes de diseño técnico.
- h) Implementación de tiendas virtuales existentes.
- i) Habilitación de catálogos de producto en Instagram Shopping, TikTok Shop u otras redes.
- j) Diseño de campañas gráficas, reels, anuncios y portafolio de diseños y prendas.
- k) Planificación y gestión de contenido en redes sociales.
- l) Diseño de experiencia de cliente y storytelling de marca.
- m) Uso de herramientas para el retoque profesional de imágenes.
- n) Creación de mockups y modelos virtuales mediante IA
- o) Construcción de catálogos, fichas de producto y visuales para ecommerce.
- p) Uso de plataformas de gestión de proyectos para organizar colecciones y procesos creativos mediante tableros, listas y calendarios.
- q) Uso de herramientas de organización para dar seguimiento en tiempo real, optimizando la productividad y la comunicación del equipo, clientes y proveedores.

- r) Revisión de precios, márgenes y estructura de costos.
- s) Acceso a contenidos clave en plataformas de diseño y técnicas de costura.
- t) Vinculación a ferias, convocatorias o redes especializadas en moda y diseño.

### **LOTE 3: INDUSTRIA DE ARTES ESCENICAS**

**A. Beneficiarios:** Se espera que los servicios se entreguen a emprendedores y MIPYME perteneciente a la industria de las artes escénicas (teatro, danza, cine o televisión), que se encuentra en una etapa de desarrollo inicial o intermedio de su proyecto creativo, con interés en profesionalizar, digitalizar y diversificar sus procesos para alcanzar una mayor sostenibilidad y proyección.

Se trata de artistas independientes, colectivos culturales, productoras pequeñas o iniciativas escénicas emergentes que ya cuentan con experiencia básica en creación y producción, y que además presentan alguna de las siguientes características:

- a) Disposición para explorar herramientas de inteligencia artificial aplicadas a la escritura, adaptación de narrativas y pitch creativo.
- b) Interés en aprender técnicas de edición digital, efectos especiales, subtitulación, doblaje y visualización de escenas con apoyo de herramientas tecnológicas.
- c) Necesidad de potenciar la visibilidad de sus proyectos mediante campañas en redes sociales, diseño de materiales promocionales, preventas y estrategias de crowdfunding.
- d) Interés en acceder a nuevas formas de distribución híbrida (funciones presenciales y virtuales), venta de entradas en línea y uso de plataformas de streaming y pago por evento.
- e) Apertura para desarrollar competencias en presupuestos, cronogramas, modelos de negocio cultural y logística de producción.
- f) Motivación para experimentar con tecnologías emergentes como realidad aumentada, mapping, voces sintéticas, escenografía interactiva y experiencias inmersivas.

**B. Contenido de la formación:** Se prevé que el contenido a desarrollar contemple algunos de los siguientes temas, ya sea en la formación o asistencias técnicas:

**Modelaje de negocio digital:** Proceso de formación para estructurar, visualizar y pivotar el modelo de negocio digital.

**C. Herramientas digitales especializadas en la industria a considerar en la formación y/o asistencia técnica (sin que sea limitante):**

- a) Herramientas de mapeo estratégico para identificar públicos, socios clave, fuentes de ingreso y canales de distribución.
- b) Aplicaciones de control de ingresos y gastos adaptadas a proyectos culturales, con funciones de proyección de costos, cálculo de márgenes y retorno de inversión (ROI).

- c) Plantillas digitales para elaborar presupuestos de producción escénica, control de pagos a proveedores y análisis de viabilidad económica.
- d) Plataformas colaborativas para calendarizar ensayos, giras, funciones y rodajes, con tableros de tareas, cronogramas y asignación de responsabilidades.
- e) Herramientas de seguimiento en tiempo real para medir el avance de actividades y gestionar la coordinación entre equipos técnicos, creativos y administrativos.
- f) Plataformas de ticketing digital para la venta y gestión de entradas a funciones presenciales o virtuales.
- g) Soluciones para organizar membresías, paquetes de experiencias, preventas o eventos híbridos que diversifiquen las fuentes de ingreso.
- h) Herramientas para crear catálogos o portafolios digitales de obras y proyectos que faciliten la difusión ante festivales, curadores o programadores culturales.
- i) Plataformas para diseñar campañas de comunicación, gestionar redes sociales y segmentar públicos por intereses culturales.
- j) Herramientas de email marketing para comunicar estrenos, funciones o preventas.
- k) Sistemas de análisis de métricas para evaluar el alcance y el impacto de las estrategias de promoción digital.
- l) Plataformas de networking que conectan artistas y gestores con festivales, convocatorias, fondos culturales y comunidades creativas internacionales.
- m) Directorios digitales de profesionales y colectivos de artes escénicas que facilitan colaboraciones y alianzas estratégicas

#### **LOTE 4: INDUSTRIA ARTESANAL**

**A. Beneficiarios:** Se espera que los servicios se entreguen a emprendedores, artesanos y MIPYME del sector artesanal, con experiencia previa en la producción de bienes artesanales (textiles, cerámica, madera, fibras naturales, bisutería, entre otros), que busque fortalecer la calidad de sus productos, innovar en diseño y mejorar su acceso a mercados locales e internacionales.

Se trata de personas, talleres o pequeños negocios que:

- a) Ya cuentan con una línea de productos o colecciones en desarrollo, con identidad cultural propia.
- b) Poseen conocimiento de técnicas tradicionales, pero requieren apoyo para adaptarlas a tendencias contemporáneas y demandas de mercado.
- c) Se encuentran en una etapa de formalización o consolidación, con ventas iniciales en mercados locales o ferias artesanales.
- d) Necesitan estructurar modelos de negocio sostenibles, con claridad en costos, márgenes y estrategias de escalamiento.
- e) Están dispuestos a integrar herramientas digitales para planificación de colecciones, promoción en redes sociales, e-commerce y catálogos digitales.
- f) Tienen interés en fortalecer la gestión comercial y la propiedad intelectual, a fin de proteger sus diseños y acceder a nuevos mercados.

- g) Demuestran apertura al aprendizaje y al trabajo colaborativo, valorando tanto la tradición artesanal como la innovación.

**B. Contenido de la formación:** Se prevé que el contenido a desarrollar contemple algunos de los siguientes temas, ya sea en la formación o asistencias técnicas:

**Modelaje de negocio digital:** Proceso de formación para estructurar, visualizar y pivotar el modelo de negocio digital.

**C. Herramientas digitales especializadas en la industria a considerar en la formación y/o asistencia técnica (sin que sea limitante):**

- a) Programas de ilustración y patronaje digital para crear prototipos de piezas artesanales.
- b) Plataformas de modelado 3D que permiten visualizar diseños antes de su producción.
- c) Herramientas de edición gráfica para desarrollar catálogos, empaques y etiquetas.
- d) Aplicaciones de organización de proyectos que facilitan la calendarización de tareas, gestión de inventario y relación con proveedores.
- e) Sistemas de control de procesos productivos y trazabilidad de materiales.
- f) Herramientas de colaboración en línea para coordinar equipos y talleres artesanales.
- g) Plataformas de comercio electrónico para crear tiendas en línea y gestionar pedidos.
- h) Herramientas de pago digital para facilitar transacciones seguras y accesibles.
- i) Sistemas de ticketing o preventa en línea para experiencias asociadas a la artesanía (talleres, exhibiciones).
- j) Aplicaciones para el diseño de campañas de comunicación y publicidad digital.
- k) Herramientas de gestión de redes sociales para programar publicaciones, analizar métricas y segmentar públicos.
- l) Plataformas de correo electrónico para campañas de fidelización y comunicación con clientes.
- m) Plataformas digitales de registro de marcas, logotipos, diseños y marcas colectivas.
- n) Sistemas de gestión documental para resguardar contratos y certificaciones de origen.
- o) Herramientas de facturación electrónica, control de inventarios y gestión contable simplificada.
- p) Aplicaciones para la elaboración de presupuestos, proyección de ingresos y análisis de rentabilidad.

#### **LOTE 5: INDUSTRIA LITERARIA Y NARRATIVA**

**A. Beneficiarios:** Se espera que los servicios se entreguen a emprendedores, colectivos creativos o MIPYME vinculado a la literatura y la narrativa, en áreas como escritura, edición, ilustración, producción editorial independiente, narración oral o creación de contenidos literarios digitales, podcast. Se trata de proyectos que ya cuentan con una producción inicial, publicaciones o actividades en marcha, pero que requieren profesionalizar sus procesos, tecnificar su producción y aprovechar herramientas digitales para ampliar su alcance. Entre ellos:

- a) Escritores, editoriales independientes, colectivos narrativos, proyectos de narración oral o digital que cuentan con obras, publicaciones, podcasts o materiales en desarrollo.
- b) Proyectos que buscan consolidar su propuesta literaria con un estilo propio y coherencia cultural.
- c) Iniciativas con presencia incipiente en ferias, plataformas digitales o ventas locales, interesadas en escalar a nuevos mercados.
- d) Creativos que requieren mejorar procesos de edición, diagramación, ilustración digital, gestión de derechos de autor y estándares de calidad editorial.
- e) Emprendedores motivados para explorar libros electrónicos, audiolibros, plataformas digitales de difusión y estrategias de monetización de contenidos narrativos.
- f) Creativos con disposición para estructurar modelos de negocio sostenibles, explorar nuevos formatos de circulación (presencial y digital) y generar valor cultural a través de la literatura.
- g) Que tengan Interés en experimentar con narrativas transmedia, contenidos interactivos y nuevas formas de contar historias que vinculen la literatura con otras industrias culturales.

**B. Contenido de la formación:** Se prevé que el contenido a desarrollar contemple algunos de los siguientes temas, ya sea en la formación o asistencias técnicas: Modelaje de negocio digital: Proceso de formación para estructurar, visualizar y pivotar el modelo de negocio digital.

**C. Herramientas digitales especializadas en la industria a considerar en la formación y/o asistencia técnica (sin que sea limitante):**

- a) Plataformas para la escritura y edición de textos que permiten colaboración en tiempo real, revisión de estilo y corrección de errores ortográficos y gramaticales.
- b) Herramientas de diseño y maquetación de libros y publicaciones digitales, incluyendo plantillas y formatos adaptables a diferentes dispositivos.
- c) Plataformas de autoedición y publicación digital que facilitan la conversión de manuscritos en formatos electrónicos y la distribución a librerías virtuales.
- d) Soluciones de marketing digital para la promoción de obras literarias, incluyendo generación de contenido visual, campañas en redes sociales y análisis de impacto.
- e) Sistemas de gestión de derechos de autor y propiedad intelectual para proteger obras y controlar licencias de uso y distribución.
- f) Plataformas de análisis y seguimiento de ventas, reseñas y métricas de audiencia para evaluar el desempeño de las publicaciones.
- g) Espacios virtuales de interacción con lectores y comunidades literarias, que permiten la retroalimentación, la difusión de obras y la construcción de redes de seguidores.
- h) Herramientas de almacenamiento en la nube y copias de seguridad que aseguran la protección de manuscritos, documentos de trabajo y material gráfico asociado.
- i) Plataformas de aprendizaje en línea que facilitan la capacitación en técnicas narrativas, escritura creativa y estrategias de comercialización digital.

## VII. PRODUCTOS ENTREGABLES Y PLAZOS DE ENTREGA

Para todos los lotes se establecen los siguientes entregables:

### Producto 1: Plan de Trabajo de la consultoría que incluya:

- Definición de los objetivos,
- descripción de las actividades y tareas,
- metodología y cronograma de trabajo que incluya todas las actividades, y
- los recursos que se requieran en la organización, planificación y ejecución de la Consultoría, de acuerdo con lo establecido en los tiempos de entrega de cada producto.

### Producto 2: Informe de avance del proceso de formación.

Documento que describa de manera sistemática:

- los avances del proceso formativo, incluyendo el desarrollo de las temáticas, la participación de los emprendedores y MIPYME, la aplicación de herramientas digitales y las actividades realizadas en las sesiones virtuales y/o presenciales, agregando la base de datos de las personas formadas.
- Deberá incluir fotografías y videos representativos de las sesiones, evidenciando la interacción de los participantes y el uso de las herramientas tecnológicas,
- un análisis preliminar de los resultados y dificultades detectadas durante el proceso.
- Descripción del proceso de selección de las empresas que recibirán la asistencia técnica, con los criterios utilizados y la lista de empresas que pasarán a ese proceso.

### Producto 3. Informe final con detalle de asistencias técnicas realizadas.

Documento que consolida:

- Descripción de las actividades realizadas para la implementación de las asistencias técnicas brindada a los emprendedores y MIPYME durante la consultoría, con un registro detallado de cada intervención, evidencias visuales (fotos y videos) de las implementaciones de soluciones digitales y un análisis del resultado alcanzado en cada emprendimiento o MIPYME a la que se le haya implementado la AT.
- Descripción de las actividades del evento de cierre,
- Recomendaciones para la sostenibilidad de las acciones y la replicabilidad de la experiencia,
- Compendio de los resultados completos del proceso de acompañamiento formativo técnico.

### PLAZO DE ENTREGA DE LOS PRODUCTOS:

PRODUCTO	FECHA DE ENTREGA MAXIMA
Producto 1: Plan de Trabajo de la consultoría	10 días calendario después de la orden de inicio

Producto 2. Informe de avances del proceso de formación	90 días calendario después de la orden de inicio
Producto 3: Informe final con detalle de asistencias técnicas realizadas	180 días calendario después de la orden de inicio

### **Forma de entrega de los productos:**

El Contratista deberá entregar los productos señalados en el presente apartado, incluyendo las versiones preliminares sujetas a revisión, como en la versión final.

Cada producto de acuerdo con lo requerido debe presentarse de la siguiente manera:

- Una (1) versión de los productos en formato electrónico con la versión final lista para uso y los archivos editables, que pueden entregarse por medio de correo electrónico.

Los productos entregados por el contratista deberán ser revisados y contar con la aprobación de la Coordinación de Proyecto - OEI, quien contará con un máximo de quince días calendario para hacer observaciones. En el caso de que no sean de satisfacción, el contratista deberá hacer los ajustes necesarios en un máximo de cinco días.

### **VIII. PERFIL DE ENTIDAD O EMPRESA CONSULTORA**

Se espera que la consultoría sea ejecutada por una empresa o entidad con experiencia en el desarrollo de consultorías relacionadas con los temas descritos en el pliego de condiciones técnicas.

Cabe mencionar que se podrá aplicar a más de un lote, pero garantizando que el experto en modelo de negocio y experto en la industria de los lotes que apliquen, sean personas diferentes. Solamente podrán tener perfiles compartidos las personas del Personal de Apoyo.

Asimismo, la entidad deberá contar con un equipo de profesionales que incluya, como mínimo —y sin que ello represente una limitante para la propuesta— los siguientes perfiles:

- A. Un experto en modelos de negocio:** que apoye a los emprendedores en la estructuración y validación de modelos de negocio; facilite la formación en innovación y sostenibilidad; asesorar en la integración de soluciones digitales que fortalezcan procesos internos y externos. Profesional de las carreras de Administración de Empresas, Emprendimiento e Innovación o Marketing Digital. Con experiencia en procesos de atención, incubación o aceleración de MIPYME creativa, aplicación de metodologías como Canvas y Lean Startup o similares, estructuración de modelos de negocio digitales y/o comercio electrónico.
- B. Personal de apoyo técnico:** al menos 2 personas que contribuya y de soporte a las acciones de formación y asistencia técnica en temas cultura, marketing y herramientas digitales específicas pueden ser profesionales de carreras vinculadas a ciencias sociales, jurídicas y/o afines, con experiencia en temas digitales, cultura, creatividad, informática, propiedad intelectual, entre otros relacionados a la consultoría y lote a aplicar.

C. **Un experto en la industria cultural y creativa** correspondiente al lote al que se aplique:

#### **LOTE 1: INDUSTRIA MUSICAL**

- **Al menos un experto/a en industria musical**, que se encargue de diseñar y facilitar los módulos de formación en producción, distribución y gestión digital en la música; acompañar asistencias técnicas con herramientas y soluciones digitales especializadas; orientar a los participantes en la profesionalización de su propuesta musical. Profesional en producción musical, ingeniería de sonido o Gestión Cultural/Economía Naranja. Con experiencia trabajando con artistas, sellos, colectivos o productoras; dominio en producción, distribución digital (Spotify, Apple Music, YouTube), monetización de contenidos y gestión de audiencias.

#### **LOTE 2: INDUSTRIA DE MODA Y DISEÑO**

- **Al menos una persona experta en moda y diseño**, que fortalezca las capacidades creativas y técnicas de los emprendedores en el desarrollo y visualización de productos, garantizando calidad, coherencia estética e innovación en sus propuestas. Profesional de Diseño de Moda, Diseño Textil o Diseño de Indumentaria, con experiencia de 3 años en diseño y desarrollo de colecciones, patronaje digital, prototipado con software especializado y experiencia comprobada en proyectos de moda o ferias sectoriales

#### **LOTE 3: INDUSTRIA DE ARTES ESCENICAS**

- **Al menos una persona experta en la industria de artes escénicas**, responsable de diseñar, facilitar y acompañar el proceso formativo dirigido a emprendedores y MIPYME del sector teatral, dancístico, cinematográfico y audiovisual, asegurando que los contenidos técnicos, creativos y de gestión respondan a las necesidades del ecosistema cultural. Persona con formación académica en teatro, danza, cine, televisión o gestión cultural, o complementada con especializaciones en producción escénica, comunicación audiovisual o administración de industrias creativas. Con experiencia de 3 años en la creación, producción o gestión de proyectos escénicos, ya sea en compañías de teatro, grupos de danza, productoras audiovisuales o festivales culturales. Será valorada la participación en proyectos que integren la innovación tecnológica en escena, la gestión de fondos culturales y la distribución de contenidos escénicos en plataformas digitales.

#### **LOTE 4: INDUSTRIA ARTESANAL**

- **Al menos una persona experta en la industria artesanal**, responsable de guiar a las empresas artesanales en su proceso de tecnificación, digitalización y fortalecimiento de modelos de negocio, combinando el rescate de la identidad cultural con estrategias de innovación y acceso a mercado. Con formación académica en áreas como diseño artesanal, diseño de productos, gestión cultural, economía naranja, administración de empresas o afines, complementada con especialización en innovación, marketing o

desarrollo de MIPYME culturales. Con experiencia mínima de 5 años en el trabajo directo con artesanos, talleres, cooperativas o microempresas del sector, que incluya procesos de desarrollo de producto, fortalecimiento de identidad cultural, innovación en diseño y mejora de procesos productivos.

#### **LOTE 5: INDUSTRIA LITERARIA Y NARRATIVA**

- **Al menos una persona experta en la industria literaria y narrativa**, que diseñe, facilite y acompañe un proceso formativo integral de fortalecimiento de las capacidades creativas, editoriales y digitales de autoras/es, colectivos y MIPYME del sector literario y de narrativa. Debe ser un profesional con formación en Letras, Edición, Gestión Cultural o afines y al menos 3 años de experiencia en proyectos de formación, edición y digitalización, que diseñe y ejecute un proceso formativo práctico y complementario al experto en modelo de negocios.

A continuación, se describen los criterios de verificación y los requisitos mínimos que deberán cumplir los oferentes para que sus propuestas puedan ser objeto de evaluación técnica:

LOTE	PERFIL	Requisitos	Subsanable	Cumple (Sí / No)
Todos los lotes	Empresa o entidad con experiencia	Portafolio de proyectos y consultorías relacionadas con los temas descritos en el pliego de condiciones técnicas	No	
Todos los lotes	Experto/a en modelos de negocio:	Copia de título en las carreras de Administración de Empresas, Emprendimiento e Innovación y/o Marketing Digital. (carreras de pregrado o postgrado).	No	
		Copia de documentos probatorios que acrediten la experiencia de al menos 2 años en procesos de atención, incubación o aceleración de MIPYME y/o emprendimientos. Entiéndase como documentos probatorios: referencias, constancias laborales, contratos, órdenes de compra o similares.	No	
		<b>Experto en la industria cultural y creativa para cada lote:</b>		
LOTE 1. INDUSTRIA MUSICAL	Un experto en la industria cultural y creativa	Copia de título / diploma de formación en temas musicales, producción musical, ingeniería de sonido y/o Gestión Cultural/Economía Naranja.	No	

<b>LOTE 2: INDUSTRIA DE MODA Y DISEÑO</b>	<b>Un Experto/a en moda y diseño</b>	Copia de título / diploma de formación en Diseño de Moda, Diseño Textil, Diseño de Indumentaria o relacionado a la industria de la moda.	No	
<b>LOTE 3: I INDUSTRIA DE ARTES ESCENICAS</b>	<b>Experto/a en industria de artes escénicas</b>	Copia de título / diploma de formación en teatro, danza, cine, televisión o gestión cultural, u otra formación complementada con especializaciones en producción escénica, comunicación audiovisual o administración de industrias creativas.	No	
<b>LOTE 4: INDUSTRIA ARTESANAL</b>	<b>Experto/a en industria artesanal</b>	Copia de título / diplomas de formación en áreas como diseño artesanal, diseño de productos, gestión cultural, economía naranja, administración de empresas u otra formación complementada con especialización en innovación, marketing o desarrollo de MIPYME culturales.	No	
<b>LOTE 5: INDUSTRIA LITERARIA Y NARRATIVA</b>	<b>Experto/a en industria literaria y narrativa.</b>	Copia de título o diploma de formación en Letras, Edición, comunicaciones, periodismo. Gestión Cultural o afines.	No	

**Si no se cumplen todas las aptitudes señaladas en el presente apartado no se pasará a la valoración de la oferta técnica conforme a los criterios de adjudicación, por lo tanto, el candidato quedará excluido del proceso de evaluación.**

#### **IX. CRITERIOS TECNICOS DE ADJUDICACION**

A continuación, se establecen los criterios de evaluación, detallando en el cuadro correspondiente la puntuación máxima asignada a cada uno. La evaluación se realizará por lote; por lo tanto, los oferentes que presenten propuestas para más de un lote deberán incluir equipos y documentación técnica diferenciada para cada lote.

<b>PUNTUACIÓN MÁXIMA</b>	<b>Formación del equipo consultor</b>	<b>Criterio</b>	<b>Calif. Max. (puntos)</b>	<b>Medio de verificación</b>
<b>EXPERIENCIA DEL EQUIPO CONSULTOR (Máximo 60 puntos)</b>				
<b>Experto/a en modelos de negocio (para todos los lotes) Máximo 15 puntos</b>				
15	Experiencia en formación, incubación o aceleración de	0 - 3 años	7	Descripción de trabajo realizados anteriormente o

	emprendedores en sectores culturales y creativos.	Más de 3 años	15	consultorías, demostrable con atestados como contratos, constancias, referencias y/o evidencia similar.
<b>Personal de apoyo técnico (todos los lotes) Máximo 25 puntos</b>				
10	Al menos 2 personas con título de pregrado o postgrado en ciencias sociales, jurídicas, informáticas, cultura y/o creatividad.	Si, ambos cumplen	10	Descripción de formación en hoja de vida profesional y con atestados como títulos y diplomas de formación.
		No cumplen	0	
15	Al menos 2 personas con experiencia en temas de propiedad intelectual, digitalización, monetización y otros relacionadas a las necesidades previstas de la industria (lote) a la que aplique.	1 - 3 años	8	Descripción de trabajo realizados anteriormente o consultorías, demostrable con atestados como contratos, constancias, referencias, publicaciones y/o evidencia similar.
		Mas de 3 años	15	
<b>Experto en la industria cultural y creativa para cada lote (Máximo 20 puntos)</b>				
<b>LOTE 1: Experto/a en industria musical:</b>				
20	Con experiencia trabajando con artistas, sellos, colectivos o productoras; dominio en producción, distribución digital (Spotify, Apple Music, YouTube), monetización de contenidos y/o gestión de audiencias.	0 - 3 años	10	Descripción de trabajo realizados anteriormente o consultorías, demostrable con atestados como contratos, constancias, publicaciones, referencias y/o evidencia similar.
		más de 3 años	20	
<b>LOTE 2: Experto/a en moda y diseño</b>				
20	Con experiencia en diseño y desarrollo de colecciones, patronaje digital, prototipado con software especializado y experiencia comprobada en proyectos de moda y/o ferias sectoriales	0 - 3 años	10	Descripción de trabajo realizados anteriormente o consultorías, demostrable con atestados como contratos, constancias, referencias, publicaciones y/o evidencia similar.
		más de 3 años	20	
<b>LOTE 3: Experto/a en industria de artes escénicas</b>				

20	Con experiencia en la creación, producción o gestión de proyectos escénicos, ya sea en compañías de teatro, grupos de danza, productoras audiovisuales y/o festivales culturales. Será valorada la participación en proyectos que integren la innovación tecnológica en escena, la gestión de fondos culturales y/o la distribución de contenidos escénicos en plataformas digitales.	0 - 3 años	10	Descripción de trabajo realizados anteriormente o consultorías, demostrable con atestados como contratos, constancias, referencias, publicaciones y/o evidencia similar.
		más de 3 años	20	
<b>LOTE 4: Experto/a en industria artesanal</b>				
20	Con experiencia en el trabajo directo con artesanos, talleres, cooperativas o microempresas del sector, que incluya procesos de desarrollo de producto, fortalecimiento de identidad cultural, innovación en diseño y/o mejora de procesos productivos.	0 - 5 años	10	Descripción de trabajo realizados anteriormente o consultorías, demostrable con atestados como contratos, constancias, referencias, publicaciones y/o evidencia similar.
		más de 5 años	20	
<b>LOTE 5: Experto/a en industria de literatura y narrativa</b>				
20	Experiencia en proyectos de formación, edición y digitalización, que diseñe y ejecute un proceso formativo práctico y/o complementario al experto en modelo de negocios.	0 - 3 años	10	Descripción de trabajo realizados anteriormente o consultorías, demostrable con atestados como contratos, constancias, referencias, publicaciones y/o evidencia similar.
		más de 3 años	20	
<b>PROPUESTA TÉCNICA (40 puntos máximo)</b>				
40	Metodología y estrategia claramente explicada del proceso y las actividades específicas para el cumplimiento de los productos	Hasta 30 puntos		Descripción de las actividades e ítems solicitados en la propuesta técnica

	Organización del equipo de trabajo, con nombre, funciones y tareas específicos para el desarrollo de la consultoría.	Hasta 5 puntos	
	Cronograma propuesto para el desarrollo de las actividades que cumpla el tiempo establecido en esta consultoría.	Hasta 5 puntos	

**NOTA:** Se solicita como medio de verificación, presentar referencias, publicaciones, constancias o contratos de trabajos realizados de los profesionales. En caso de que la empresa oferente cuente con estos documentos de trabajos realizados, deberá especificar los miembros del equipo que participaron en el desarrollo de la consultoría o proceso formativo, a fin de que las referencias, constancias y contratos de la empresa puedan considerarse como medios de verificación de la experiencia del equipo de profesionales.