# Bases administrativas y técnicas de licitación Programa Nodo para la Competitividad

## ***NODO DE EXPORTACIÓN PARA PROVEEDORES DE LA INDUSTRIA MINERA- EXPORTANDO MÁS QUE MINERALES 17NODO-87287-2***

## ***ETAPA DE DESARROLLO***

## 1. *Objetivos del Programa*

El proyecto consiste en ejecutar un plan de trabajo para un grupo de proveedores de productos y/o servicios vinculados con la industria de la minería y ubicados en la región de Coquimbo, abordando las principales brechas detectadas en la etapa de diagnóstico, que corresponden principalmente a (OE1) transferir competencias técnicas y comerciales base para mercados internacionales, con el objetivo de lograr (OE3) construir redes de apoyo y alianzas con instituciones nacionales que fomenten la internacionalización de bienes y/o servicios, de este modo junto a un (OE4) desarrollo de comunicación estratégica y de marketing digital de internacionalización, lograr (OE2) acercar a las empresas beneficiarias al mercado de interés, específicamente Perú, de manera de incentivar y desarrollar su potencial exportador, donde la misión Perú es el mercado por excelencia para proveedores mineros con un 45% de todas las exportaciones de proveedores mineros, donde generar las condiciones para abrir oportunidades de negocio, considerando el grado de madurez de los beneficiarios y la demanda de servicios de calidad de la industria minera Peruana, con el objetivo de generar lazos con socios estratégicos, aprovechar la cercanía, desarrollo industrial y cartera de inversión de dicho mercado.

### 1.1. *Objetivo General*

Fortalecer la capacidad exportadora de empresas proveedoras de la región de Coquimbo a través de la entrega de herramientas y conocimientos específicos para que puedan acceder a mercados de mayor potencial, así como también la construcción de redes de apoyo y alianzas que les generen mayores oportunidades de crecimiento en el ámbito de la internacionalización.

### 1.2. *Objetivos Específicos*

1. Transferir competencias técnicas y comerciales base para mercados internacionales a las empresas beneficiarias.
2. Acercar a las empresas beneficiarias al mercado de interés, específicamente Perú.
3. Construir redes de apoyo y alianzas con instituciones nacionales que fomenten la internacionalización de bienes y/o servicios.

## 2. *Componentes*

Los proponentes deberán contar con personal calificado y con experiencia en las distintas actividades del programa, además deberán contar con equipos e infraestructura necesaria para garantizar la calidad y certeza en los resultados.

## *3. La Propuesta*

La propuesta deberá contener los documentos que se indican a continuación:

### 3.1. Antecedentes Legales

- Currículo vitae resumido de la consultora y de cada uno de los constituyentes de la empresa. Deberá tener una breve descripción de la empresa, ventajas competitivas, metodología de trabajo, líneas de servicios, experiencia en proyectos relacionados y en específico de proyectos Nodo y/o Corfo, información del equipo de trabajo y/o de los profesionales que se desempeñaran en el programa, C. Vitae de ellos.

**Nota: Se privilegiará a empresas y/o consultores que tengan iniciación de actividades en la cuarta Región de Coquimbo (La Serena-Coquimbo) y acrediten experiencia en proyectos Nodo Corfo tanto en gestión administrativa como operacional (directores y ejecutivos) y que posean experiencia en proyectos de a lo menos 1460 UF, junto a un equipo capacitado en Control de Gestión y Gestión de empresas.**

- Documentación legal de la entidad consultora: Escritura de la constitución de sociedad y sus modificaciones, poder de los representantes legales, fotocopia Rut de la empresa, sus representantes legales, F-30 y certificado de vigencia con no más de 30 días de antigüedad.

### *3.2. Propuesta Técnica*

I. Programa detallado de las materias que abordará el consultor según plan de trabajo anual.
II. Metodologías de trabajo en terreno y administrativas en las distintas etapas del programa.
III. Programa de actividades basado en un cronograma tipo Gantt que refleje el plazo de ejecuciones de cada una de las etapas y actividades del programa. Destacar puntos críticos de cumplimiento y descripción de los productos entregables, considerando fecha aproximada de entrega de los mismos.
IV. Número de profesionales que el proponente empleará para la ejecución del programa, junto a curriculum vitae señalando nivel académico, experiencia en roles en proyectos similares y las competencias de cada uno.
V. Esquema organizativo con que se llevará a efecto el programa incluyendo descripción de cargo y funciones en las unidades de trabajo e indicando los profesionales que serán responsables de cada una de las áreas.

VI. El profesional designado como jefe de proyecto por parte del proponente deberá estar permanentemente a disposición del mandante.

VII. Modificaciones, incorporación, adecuación de las actividades podrán ser solicitadas por el AOI Gedes Limitada durante la ejecución del programa.

### *3.3. Propuesta Económica*

I. El contrato será adjudicado bajo la modalidad de suma alzada debiendo cada proponente expresar el valor de su oferta en moneda nacional.

II. Se deberá presentar un calendario de pagos sobre la base de entrega de informes y visitas realizadas según carta Gantt.

#### *3.3.1. Propuesta Económica*

A continuación, se adjunta en tabla el valor de la propuesta económica u oferta a realizar.

| *Aporte Corfo* | *Aporte Empresarial* | *Total Proyecto* |
|---|---|---|
| *29.701.717* | *3.916.891* | ***33.618.608*** |

### *3.4. Modalidad de presentación de las propuestas*

En las oficinas del Agente Operador Sociedad Gedes Consultores Limitada. (Calle Vicente Huidobro 247, La Serena) se presentará en papel tamaño carta y un CD con la información requerida:

I. La portada conteniendo la razón social de las entidades proponentes.
II. Un sobre cerrado con los antecedentes legales señalados.
III. Sobre cerrado con los antecedentes de la propuesta técnica y económica.

### *3.5. Evaluación de las propuestas técnicas económicas de los oferentes*

1. Las propuestas de los oferentes serán evaluadas según la matriz multicriterio que se adjunta a continuación:

**RECOMENDACIÓN DEL AGENTE OPERADOR INTERMEDIARIO PARA CONSULTOR EJECUTOR**

| *Criterios de evaluación* | *Ponderación Base* | *Nota en base (1-10)* |
|---|---|---|
| *Experiencia en proyectos con Prochile La Serena* | *10%* | |
| *Propuesta económica* | *10%* | |
| *Equipo Técnico (Formación Profesional)* | *25%* | |
| *Experiencia como Directores y/o Ejecutivos Nodo Corfo* | *15%* | |
| *Metodología* | *25%* | |
| *Conocimiento de empresarios de la zona en proyectos Corfo de sobre 1.460 UF* | *15%* | |
| | *Calificación Final* | |

*Considerando la información en tabla anteriormente adjunta, se recomendara la realización del presente proyecto por la consultora adjudicada.*

### *3.6. Recepción de consultas*

Los interesados podrán formular consultas sobre cualquier aspecto de las siguientes bases administrativas y técnicas. Estas deberán ser realizadas vía correo electrónico hasta el día miercoles 26 de septiembre del 2018. Mail:hdiaz@gedes.cl

### *3.7. Recepción de propuestas*

Las propuestas económicas, técnicas y antecedentes legales deberán entregarse en oficinas del Agente operador Gedes Limitada (Calle Vicente Huidobro 247, La Serena) **desde el día 20 de septiembre hasta el 03 de octubre 2018, hasta el mediodía (12:00 h PM).**

La apertura se realizará el día 04 y 05 de octubre, solo después de haber pasado un proceso de revisión de legalidad de los documentos. Se entenderán por aprobados el proponente que cumpla con los requisitos establecidos por el manual de operación, de lo contrario se considerará no

pertinente la oferta. No obstante, se podrá solicitar aclaraciones de documentación legal presentada, no permitiendo incorporar nueva documentación.

### *3.8. Evaluación Propuestas*

Se realizará la evaluación de las propuestas presentadas y que cumplan con los requisitos estipulados. Los proponentes que no presenten algunos de los documentos indicados, quedarán automáticamente fuera del proceso licitatorio.

## *4. Del Contrato*

1. El AOI Gedes Limitada invitará a convenir las condiciones definitivas del contrato al proponente que hubiera ocupado el primer lugar en la evaluación de las propuestas. A falta de acuerdo con el primer proponente se llamará al segundo siguiendo el mismo procedimiento.
2. AOI Gedes Limitada podrá rechazar todas las propuestas. Ninguno de los proponentes tendrá derecho a indemnización alguna por los gastos en que hubiese incurrido con motivos de la preparación y presentación de sus propuestas.
3. Aquellos profesionales, que figuren en la nómina definitiva, no podrán ser sustituidos por el consultor, salvo casos muy justificados calificados como tal por la empresa mandante. El profesional saliente deberá ser reemplazado por otro que posea competencias técnicas y profesionales iguales o superiores al sustituido y deberá ser aprobado por el AOI Gedes.
4. Presentación de Informes: El consultor deberá presentar a la empresa mandante los siguientes informes:

I. Informe mensual, que señale en forma resumida las actividades indicando su % de cumplimiento según plan de trabajo y además se deberá dejar indicado aquellas actividades que se pretenden ejecutar al mes siguiente.

II. Informe final, (el cual se debe entregar al finalizar el año 1 de Nodo) en el cual se resuma las actividades realizadas, % de cumplimiento de los objetivos y actividades planteadas en el plan de trabajo.

- La inspección de los trabajos realizados en terreno, así como la revisión de los informes y todo documento que se estime necesario, serán realizados por la empresa mandante en la forma que se considere más adecuada y en la periodicidad que se estime conveniente.
- Forma de Pago: El AOI Gedes Limitada cancelará al consultor el valor del contrato en moneda nacional, mediante estados de pago mensuales, valorizando las actividades realizadas según plan de trabajo. Mensualmente se deberá entregar la factura al menos 3 días hábiles antes del último día del mes, junto con el informe de actividades del mes en curso.
- El pago final se cancelará una vez aprobado por Gedes Limitada el informe final, además como requisito previo a cada pago el consultor debe acreditar mediante certificado emanado de la inspección del trabajo la no existencia de reclamos pendientes y el cumplimiento de las obligaciones previsionales correspondientes.

- El atraso injustificado de los informes técnicos y financieros tendrá una multa de 0.5 UF por día de retraso, imputándose, para el caso de anticipos de recursos, al cobro de la Boleta Bancaria de Garantía o Póliza de Seguro al final del proyecto según el monto correspondiente al número de días de retraso acumulados. De no existir recursos anticipados beneficiario ejecutor deberá realizar un depósito bancario o transferencia electrónica al AOI con la cantidad de dinero correspondiente a la multa, en los datos bancarios que se comunicaran en la oportunidad.

  Los atrasos injustificados serán notificados mediante oficio al beneficiario ejecutor a través de correo electrónico por parte del AOI.
  Se entenderá como causa justificada a todas aquellas razones que por factores externos a la consultora impidan cumplir con el compromiso antes descrito. Para materializar la causa justificada, el beneficiario ejecutor deberá enviar una carta al AOI con al menos 5 días hábiles previos a la fecha de entrega de los documentos y el AOI evaluará la pertinencia de la solicitud.

## *5. Inicio del Contrato*

El contrato se entenderá iniciado el primer día hábil siguiente a la fecha en que se envíe una carta al consultor, comunicándole la resolución aprobatoria del contrato. No obstante, la consultora podrá iniciar las actividades encomendadas, a su propio riesgo, antes de la fecha estipulada, previo aviso al AOI Gedes Limitada.

## *6. Resolución del contrato*

El AOI Gedes Limitada podrá resolver administrativamente el contrato a que se refieren estas bases, sin perjuicio de establecer las acciones judiciales que procedieren, en los siguientes casos:

I. Quiebra o disolución de la sociedad o de cualquiera de las entidades asociadas con quien se ha contratado el programa.
II. Incumplimiento por parte del Consultor de cualquiera de las obligaciones estipuladas en el contrato.

## *7. Propiedad Intelectual*

La propiedad intelectual de todos los productos, bases de datos, encuestas, borradores, informes y en general todos los documentos que se generen con motivo de este programa, serán de propiedad de Gedes Limitada y no podrán ser utilizadas para ningún fin, sin antes solicitar el permiso correspondiente al Representante Legal de Gedes Limitada.

## *8. Anexos y directrices técnicas*

Las empresas que participan de este proyecto son en su gran mayoría proveedores de la minería, que cuentan en promedio con 12 años en el mercado y una oferta ya sea de producto o servicio altamente especializada, diferenciándose en la mayoría de los casos de su competencia, por la calidad de su oferta, servicios post venta, alto grado de especialización de su personal y una alta orientación a procesos de innovación y desarrollo tecnológico. El promedio de ventas del grupo de empresas es de MM$ 380, destacándose 3 de ellas por ventas sobre MM$ 1.000, mientras que otras 3 venden menos de MM$ 60, aunque todas declaran poder acceder a aumentos de demandas por potencial desarrollo exportador. La diversidad de rubros potencia las posibilidades de vinculación entre las empresas beneficiarias. Todos los beneficiarios del proyecto cuentan con el test de potencialidad exportadora, cuyo puntaje promedio es de 36 puntos, y los principales mercados de interés son Perú (82% de preferencias), Argentina (42% de preferencia del grupo) y México (33% de preferencia del grupo) donde podemos destacar los siguientes resultados, el 30% de los beneficiarios manifiesta interés en poder exportar bienes y el 70% manifiesta su interés de exportar servicios.

- El grupo oferta principalmente a la industria de la minería, sector estratégico para aumentar las exportaciones del País.
- El grupo prefiere Perú como mercado objetivo (85% de las preferencias), lo que implica un esfuerzo más dirigido, con intereses de mercado similares, pero con una oferta variada que permitiría mayor complementariedad.
- Se debe fortalecer ciertas competencias empresariales más débiles (correr riesgos calculados y construir redes de apoyo).
- Aprovechar las ventajas competitivas desarrolladas en el mercado nacional (Calidad, Servicio Post-venta, RRHH calificado, Innovación), potenciándose bajo un trabajo en red para prospectar nuevos mercados internacionales.
- El 88% de las empresas tiene una alta o mediana capacidad financiera, mientras que el 92% declara contar con capacidad para ofrecer su servicio en un mercado internacional, sin descuidar su oferta en el mercado nacional.
- El 50% de las empresas son clientes de Prochile, formándose en competencias necesarias para la exportación.
- Empresas de La Serena y Coquimbo, 100% regionales, con capacidad local y fuerza de trabajo residente en la región.

## *9. Productos Esperados y cotización*

En la siguiente tabla se adjunta los productos esperados a licitar por cada actividad a desarrollar.

| N° | NOMBRE ACTIVIDAD | DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD(*) |
|---|---|---|
| 1 | *Taller "Requisitos de un mercado emergente, Perú"* | • *Descripción actividad detallada*<br>• *Duración del taller*<br>• *Beneficiarios intervenidos en actividad*<br>• *Asistencia personalizada*<br>• *Descripción perfil Profesional Base.*<br>• *Producto entrega a AOI*<br>• *Producto entrega a beneficiario* |
| 2 | *Taller "Mercado Peruano y sus oportunidades"* | • *Descripción actividad detallada*<br>• *Duración del taller*<br>• *Beneficiarios intervenidos en actividad*<br>• *Asistencia personalizada*<br>• *Descripción perfil Profesional Base*<br>• *Producto entrega a AOI*<br>• *Producto entrega a beneficiario* |
| 3 | *Implementación de MKT digital en beneficiarios* | • *Descripción actividad detallada*<br>• *Beneficiarios intervenidos en actividad*<br>• *Asistencia personalizada*<br>• *Duración actividad*<br>• *Descripción Perfil Profesional Base*<br>• *Producto entrega a AOI*<br>• *Producto entrega a beneficiario* |
| 4 | *Taller "Legislación, valorización y tributación aduanera"* | • *Descripción actividad detallada*<br>• *Duración del taller*<br>• *Beneficiarios intervenidos en actividad*<br>• *Asistencia personalizada*<br>• *Descripción perfil Profesional Base*<br>• *Producto entrega a AOI*<br>• *Producto entrega a beneficiario* |
| 5 | *Taller "valorización, precio y mercado"* | • *Descripción actividad detallada*<br>• *Duración del taller*<br>• *Beneficiarios intervenidos en actividad*<br>• *Asistencia personalizada*<br>• *Descripción perfil profesional Base*<br>• *Producto entrega a AOI*<br>• *Producto entrega a beneficiario* |
| 6 | *Taller "Estrategia Comercial para Comercio Internacional"* | • *Descripción actividad detallada*<br>• *Duración del taller*<br>• *Beneficiarios intervenidos en actividad*<br>• *Asistencia personalizada*<br>• *Descripción perfil profesional Base*<br>• *Producto entrega a AOI*<br>• *Producto entrega a beneficiario* |
| 7 | *Taller "Logística y Comercio Internacional"* | • *Descripción actividad detallada*<br>• *Duración del taller*<br>• *Beneficiarios intervenidos en actividad* |

| | | |
|---|---|---|
| | | • *Asistencia personalizada*<br>• *Descripción perfil profesional Base*<br>• *Producto entrega a AOI*<br>• *Producto entrega a beneficiario* |
| 8 | *Asesoría para el fortalecimiento del modelo de negocio exportador* | • *Descripción actividad detallada*<br>• *Beneficiarios intervenidos en actividad*<br>• *Asistencia personalizada*<br>• *Duración actividad*<br>• *Descripción perfil profesional Base*<br>• *Producto entrega a AOI*<br>• *Producto entrega a beneficiario* |
| 9 | *Taller "Coaching y Elevator Pitch"* | • *Descripción actividad detallada*<br>• *Duración del taller*<br>• *Beneficiarios intervenidos en actividad*<br>• *Asistencia personalizada*<br>• *Descripción perfil profesional Base*<br>• *Producto entrega a AOI*<br>• *Producto entrega a beneficiario* |
| 10 | *Taller "Herramientas para enfrentar una rueda de negocios"* | • *Descripción actividad detallada*<br>• *Duración del taller*<br>• *Beneficiarios intervenidos en actividad*<br>• *Descripción perfil profesional Base*<br>• *Producto entrega a AOI*<br>• *Producto entrega a beneficiario* |
| 11 | *Misión de Prospección comercial a PERÚ* | • *Descripción actividad detallada*<br>• *Desarrollo del modelo de la misión comercial*<br>  • *Definición y gestión de la misión*<br>  ○ *Duración de la misión*<br>  • *Máximo 3 días hábiles*<br>• *Objetivo de la actividad*<br>• *Beneficiarios intervenidos en actividad*<br>• *Descripción del perfil Profesional Base*<br>• *Producto entrega a AOI*<br>• *Producto entrega a beneficiario* |
| 12 | *Evaluación y análisis prospección comercial PERÚ* | • *Descripción actividad detallada*<br>• *Beneficiarios intervenidos en actividad*<br>• *Descripción del Perfil Profesional Base*<br>• *Producto entrega a AOI*<br>• *Producto entrega a beneficiario* |
| 13 | *Seminario Internacional* | • *Descripción actividad detallada*<br>• *Duración de la actividad*<br>• *Descripción del Perfil Profesional Base* |
| | | |

## *10. Carta Gantt*

A continuación, se adjunta la carta Gantt del proyecto.

| CARTA GANTT ETAPA DESARROLLO | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **N°** | **ACTIVIDAD** | **Mes 1** | **Mes 2** | **Mes 3** | **Mes 4** | **Mes 5** | **Mes 6** | **Mes 7** | **Mes 8** | **Mes 9** | **Mes 10** |
| 1 | *Taller "Requisitos de un mercado emergente, Perú"* | *x* | | | | | | | | | |
| 2 | *Taller "Mercado Peruano y sus oportunidades"* | | *x* | | | | | | | | |
| 3 | *Implementación de MKT digital en beneficiarios* | | | *x* | *x* | *x* | *x* | *x* | *x* | *x* | *x* |
| 4 | *Taller "Legislación, valorización y tributación aduanera"* | | | *x* | | | | | | | |
| 5 | *Taller "valorización, precio y mercado"* | | | | *x* | | | | | | |
| 6 | *Taller "Estrategia Comercial para Comercio Internacional"* | | | | *x* | | | | | | |
| 7 | *Taller "Logística y Comercio Internacional"* | | | | | *x* | | | | | |
| 8 | *Asesoría para el fortalecimiento del modelo de negocio exportador* | | | | | *x* | *x* | *x* | | | |
| 9 | *Taller "Coaching y Elevator Pitch"* | | | | | | *x* | | | | |
| 10 | *Taller "Herramientas para enfrentar una rueda de negocios"* | | | | | | | *x* | | | |
| 11 | *Misión de Prospección comercial a PERÚ* | | | | | | | | *x* | | |
| 12 | *Evaluación y análisis prospección comercial PERÚ* | | | | | | | | | *x* | |
| 13 | *Seminario Internacional* | | | | | | | | | | *x* |