

Bases administrativas y técnicas de licitación Programa RED MERCADO

“INTERNACIONALIZACIÓN DE PRODUCTORES SOSTENIBLES DE PISCOS, VINOS Y CERVEZAS DE LA REGIÓN DE COQUIMBO”

23REDME-253348

CUADRO RESUMEN

Código del proyecto:	23REDME-253348
Nombre del programa:	Internacionalización de productores sostenibles de piscos, vinos y cervezas de la Región de Coquimbo
Ejecución:	IV Región
Responsable:	Dirección Regional de Corfo, Región de Coquimbo
Administración:	Gedes Ltda.
Servicio:	Asesoría y Capacitación
Monto Aprobado:	\$43.430.000 (90% aporte Corfo)

1. Contexto del Programa

Aprovechando el crecimiento de la industria a nivel internacional y el desarrollo que han tenido las empresas de la región de Coquimbo, el proyecto Red permitirá prospectar oportunidades comerciales en el mercado brasileño para 6 productores de vinos, cervezas y piscos, que se caracterizan por la fabricación de productos de excelencia en distintas variedades, orgánicos, de amplia trayectoria familiar, naturales en sus procesos y de clase mundial.

1.1. Objetivo General

Insertar en mercados latinoamericanos a empresas regionales productoras de vinos, licores y cervezas chilenas en condiciones competitivas y sostenibles, por medio de un esfuerzo asociativo de internacionalización en una etapa prospectiva, generando capacidades de exportación y acceso a los mercados internacionales.

1.2. Objetivos Específicos

- I. Transferir técnicas y conocimientos a las empresas sobre los procesos para la exportación de productos en mercados latinoamericanos
- II. Proporcionar inteligencia activa de mercado y diseñar estrategias de internacionalización, para acceder a mercados priorizados, minimizando riesgos en etapas prospectivas.
- III. Apoyar procesos de articulación de redes empresariales y robustecer el posicionamiento de las empresas bajo modelos productivos sostenibles que promuevan la producción responsable y el respeto al medio ambiente hacia mercados priorizados.

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:

➤ Antecedentes Legales

- I. 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 general y en específico en la venta en Brasil, equipo de trabajo de los profesionales que se desempeñaran en el programa, C. Vitae de ellos.
- II. 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, F-22 y certificado de vigencia con no más de 30 días de antigüedad.

➤ Propuesta Técnica

- I. Programa detallado de las materias que abordará el consultor según plan de trabajo anual.
- II. Metodologías de trabajo tanto en terreno como virtual 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.
- IV. Número de profesionales que el proponente empleará para la ejecución del programa
- 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.

➤ 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.

COFINANCIAMIENTO	\$	%
1. CORFO (Hasta 90% del costo total del proyecto)	<i>39.087.000</i>	<i>90%</i>
2. EMPRESAS	<i>4.343.000</i>	<i>10%</i>
TOTAL, PROYECTO	<i>43.430.000</i>	<i>100%</i>

➤ ***Modalidad de presentación de las propuestas***

Las propuestas deberán ser enviadas al siguiente correo: gromero@gedes.cl con copia a shenriquez@gedes.cl.

➤ ***Evaluación de las propuestas técnicas económicas de los oferentes***

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

RECOMENDACIÓN DEL AGENTE OPERADOR INTERMEDIARIO PARA CONSULTOR EJECUTOR

<i>Criterios de evaluación</i>	<i>Ponderación Base</i>	<i>Nota en base (1-10)</i>
<i>Experiencia en proyectos de exportación</i>	10%	
<i>Propuesta económica</i>	10%	
<i>Equipo Técnico (Formación Profesional)</i>	20%	
<i>Experiencia como directores y/o ejecutivos programa REDES (Red mercado) o ex Nodos Corfo</i>	10%	
<i>Metodología de trabajo</i>	20%	
<i>Experiencia en ventas en el mercado de Brasil o mediante el canal Horeca</i>	30%	
Calificación Final		

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

➤ **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 2 días antes del término de la licitación al siguiente mail: gromero@gedes.cl

➤ **Recepción de propuestas**

Las propuestas económicas, técnicas y antecedentes legales deberán entregarse vía correo electrónico señalado anteriormente: hasta el **04 de enero de 2024 a las 12:00hrs.**

➤ **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.

El proceso de evaluación estará a cargo de manera exclusiva del agente operador intermediario, a través de sus colaboradores, siendo en este caso evaluado por: Samuel Henríquez (Gerente Regional Gedes La Serena), Gonzalo Gallardo (jefe de Finanzas Gedes La Serena) y Guillermo Romero (Ejecutivo de Fomento e innovación).

4. *Del contrato*

- El Agente Operador Intermediario 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.
- Gedes Limitada podrá rechazar todas las propuestas en caso de que los proponentes con cumplan con lo planteado en el presente documento. 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.
- 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.
- Presentación de Informes: El consultor deberá presentar al AOI 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 anual, (el cual se debe entregar al finalizar el proyecto) en el cual se resuma las actividades realizadas, % de cumplimiento de los objetivos y actividades plantadas en el plan de trabajo.
- La inspección de los trabajos realizados en terreno y/o de manera virtual, así como la revisión de los informes y todo documento que se estime necesario, serán realizados por el AOI en la forma que se considere más adecuada y en la periodicidad que se estime conveniente.
- Forma de Pago: Gedes Limitada cancelará al consultor el valor del contrato en moneda nacional, mediante estados de avance de actividad, valorizando las actividades realizadas según plan de trabajo. La factura se deberá entregar junto con el informe de actividades.
- El pago está compuesto por dineros Corfo (que el AOI ya tiene en su poder) y por el aporte empresarial. Este aporte lo entregan los empresarios al AOI para enterar el pago de las actividades al consultor. Es resorte del AOI cobrar y recibir el aporte y deber del empresario entregarlo. Situación que no nos hace codeudores del pago al consultor si por alguna razón el empresario no entrega el aporte.
- El pago final se cancelará una vez aprobado el informe final por Gedes Limitada y Corfo, 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 vía correo electrónico 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. Actividades y Carta Gantt del Programa

N°	NOMBRE ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD (*)	MEDIO DE VERIFICACIÓN
1	Identidad de Marca Colaborativa para la Internacionalización.	<p>Se propone esta actividad para Elaborar el Plan estratégico de comunicaciones y marketing para el proyecto el cual será utilizado en los eventos virtuales y presenciales y actividades de facilitación comercial. Actividad presencial de 1:30 hr. Detalle:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Creación de una línea editorial • Desarrollo de slogan y tagline del proyecto. • Desarrollo del concepto de marca asociativa para mercados latinoamericanos para conseguir validación, reconocimiento e identidad como un referente del sector y de su público objetivo. 	Concepto de marca asociativa, Branding de la marca asociativa y manual de marca
2	Coaching Módulo 1: Estrategia para Mercados Prioritarios	<p>Coaching de transferencias en materias comerciales y culturales de los mercados de interés, como preparación previa a los viajes de prospección para Brasil y definición de mercados secundarios. La actividad se realizará en modalidad Online, y consta de 2 sesiones grupales de 45 minutos cada una; de manera virtual, una por mercado Contenidos Referenciales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oportunidades comerciales • Mega tendencias del mercado • Barreras de entrada • Cultura de negocios del mercado 	Informe de la actividad con: resumen ejecutivo de principales puntos abordados, registro fotográfico de la sesión y material de apoyo usado por expositores.
3	Coaching Módulo 2: Cumplimiento Normativo y Gestión Aduanera	<p>Tiene por objetivo subsanar brechas de proceso exportador.</p> <p>Consta de 2 sesiones grupales de 45 minutos cada una, de manera virtual, abordando temáticas referenciales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Normativas y regulaciones establecidas por los países de destino. Abordando requerimientos específicos de los países, como por ejemplo, permisos de importación, impuestos y aranceles aplicables, restricciones, entre otros. - Procedimientos aduaneros necesarios para la exportación de vinos, licores y cervezas chilenas. Esto implica conocer trámites y documentación requerida, así como plazos y tiempos de entrega establecidos por autoridades aduaneras de los países priorizados. 	Informe de la actividad con: resumen ejecutivo de principales puntos abordados, registro fotográfico de la sesión y material de apoyo usado por expositores.

4	Portafolio Digital Oferta Exportable	<p>Se desarrollará un portafolio asociativo digital con información de las empresas del instrumento RED MERCADOS, oferta exportable, segmentos de negocios identificados en etapa prospectiva, y puesta en valor de la oferta integrada del grupo, haciendo alusiones a los atributos diferenciadores de las empresas en materia de sostenibilidad. Información que será utilizada para solicitar reuniones e implementación de las agendas comerciales en los mercados priorizados.</p>	<p>Portafolio digital (brochure digital). Diseño y dominio de página web. Diseño de Material de promoción gráfica asociativa. Plantillas de diseño para redes sociales</p>
5	Video Promocional Oferta Exportable Red Mercados	<p>Desarrollo de video promocional asociativa que identifica a cada una de las empresas del proyecto RED MERCADOS, experiencia, oferta exportable y puesta en valor de la oferta integral del grupo. Video que será utilizado para en eventos relevantes con el ecosistema internacional. Actividad presencial grabadas en locaciones de la región.</p>	<p>Video Promocional, y cápsulas breves para RRSS.</p>
6	Hoja de Ruta Ejecutiva Mercado Prospectivo Brasil	<p>Elaboración de un plan de negocios ejecutivo que permita plantear una hipótesis prospectiva hacia los nuevos mercados, considerando los factores de: oportunidad de mercado, segmento y oferta exportable. Se generan instancias colaborativas a través de reuniones individuales virtuales con los beneficiarios.</p> <p>Contenidos referenciales de las Hojas de Rutas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Perfil oferta exportable • Análisis y detección de oportunidades por segmento de mercado • Identificación de competidores, clientes, potenciales socios estratégicos y actores clave del mercado • Análisis FODA Integral • Estrategia prospectiva de mercado <p>Al finalizar se emitirá un documento con los segmentos priorizados y la oferta exportable asociativa correspondiente. Asimismo, la Hipótesis prospectiva sobre las principales oportunidades comerciales y modelos de entradas a explorar en las misiones comerciales</p>	<p>Informe ejecutivo de la Hoja de Ruta del mercado a prospectar por beneficiario.</p>

7	<p>Taller preparatorio para la realización de Catas y Degustaciones en Mercado Brasileño</p>	<p>Jornada de trabajo presencial donde se transfieren buenas prácticas y conocimiento para el desarrollo de catas y degustaciones en el mercado brasileño. Actividad impartida por un experto en experiencia en el mercado.</p> <p>Programa Tentativo:</p> <p>Solo para beneficiarios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Charla introductoria al mercado brasileño, técnicas de cata y degustación. <p>Actividad abierta al público:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Palabras de bienvenida de autoridades locales • Cata abierta al público • Lanzamiento video promocional oferta exportable del grupo 	<p>Registro de fotografías, listado de asistentes</p>
8	<p>Coaching en Adaptación de Packaging a Mercados Prioritarios</p>	<p>Tiene por objetivo subsanar brechas de proceso exportador. Las empresas podrán aprovechar las oportunidades de negocio en el mercado latinoamericano y satisfacer las necesidades de consumidores de manera efectiva.</p> <p>Consta de 2 sesiones grupales de 45 minutos cada una, abordando temáticas referenciales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Normativa de países priorizados en cuanto a etiquetado, información obligatoria, advertencias sanitarias, entre otros aspectos. - Aspectos que permitan analizar preferencias y gustos de consumidores como: diseño, colores, materiales utilizados, entre otros elementos que pueden influir en la percepción y aceptación del producto por parte de los consumidores. 	<p>Informe de la actividad con: resumen ejecutivo de principales puntos abordados, registro fotográfico de la sesión y material de apoyo usado por expositores.</p>
9	<p>Proceso de certificación y acompañamiento en Sostenibilidad Empresarial en Pymes</p>	<p>La certificación en sostenibilidad les permite a las empresas validar y demostrar su compromiso con el medio ambiente y la responsabilidad social, además de brindar importantes beneficios como: ayuda a reducir costos y mejorar la eficiencia operativa, optimizar procesos y ahorrar recursos al adoptar prácticas más sostenibles.</p> <p>Metodología:</p> <p>La certificación en sostenibilidad es impartida por la Universidad de Viña del Mar y se enfoca en medir y reconocer los esfuerzos de las empresas en 3 áreas clave de desarrollo: medio ambiente, social y económico. Proporcionando una evaluación estandarizada que le permite a las empresas demostrar su compromiso con la sostenibilidad y responsabilidad social ante sus clientes, proveedores y comunidad en general.</p>	<p>Informe de la actividad con: resumen ejecutivo de principales puntos abordados, registro fotográfico de la sesión y material de apoyo usado por expositores.</p>

		<p>La certificación incluye criterios de evaluación en cada área que va en escala desde nivel 1 (básico) hasta 3 (avanzado); estableciendo un puntaje mínimo en cada área para obtener la certificación.</p>	
10	<p>Soft Landing con Actores Relevantes de la Industria Mercado Prioritario</p>	<p>Se plantea la actividad de Soft Landing, Virtual que tiene por objetivo indagar en aquellas oportunidades levantadas en la Hoja de Ruta del mercado priorizado, a través de reuniones con los principales actores de la industria como: gremios, distribuidores, instituciones públicas y/o privadas, así como empresas referentes de mercado.</p> <p>Soft Landing Virtual es una instancia puesta a disposición para que las empresas puedan trabajar de forma individual y colaborativa, generando sinergias que permitan identificar oportunidades por atender en los mercados y beneficien a las economías de los países. Poniendo en valor la oferta integral de las empresas beneficiarias productoras de piscos, vinos y cervezas sostenibles de la región de Coquimbo.</p> <p>Reuniones 100% virtuales. Se realizarán entre 4 a 6 reuniones. Con esta actividad se pretende:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Detectar oportunidades comerciales • Ahondar en mayor detalle en aquellas oportunidades detectadas en planes de negocios. • Compartir información de interés 	<p>Resumen ejecutivo y captura de pantalla de las reuniones efectuadas.</p>
11	<p>Elaboración de Agenda Prospectiva Priorizados Mercados</p>	<p>Confección y HH en la elaboración e implementación de la agenda comercial, para determinar correctamente el tipo de actores con los que cuales se concretarán reuniones y el tipo de eventos relevantes que serán visitados en caso de ser pertinente, para ambos mercados priorizados.</p>	<p>Agendas comerciales para misiones prospectivas en mercados priorizados.</p>
12	<p>Misión de prospección mercado brasileño</p>	<p>Comprobación in situ de las hipótesis prospectivas desarrolladas en la etapa de Mentoring para el mercado priorizado. Visitando a potenciales clientes, sosteniendo reuniones B2B con los principales actores del mercado. Buscando la detección de oportunidades comerciales, validación de las principales barreras de entrada y validación de los modelos de entrada al mercado.</p> <p>Debido al tamaño del mercado, se abordará en base a una segmentación geográfica, buscando atender 2 ciudades o estados brasileños, en relación a la hoja de ruta trabajada anteriormente.</p>	<p>Informe ejecutivo de la misión comercial de prospección que incluye: resumen de actividades efectuadas, vinculación y encuentros B2B con los principales actores del mercado, y verificadores</p>

		<p>Programa Tentativo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Día 1: viaje al mercado • Día 2: encuentro con principales asociaciones gremiales de la industria - Reuniones B2B con actores relevantes de la industria (autoridades, instituciones, distribuidores) • Día 3: reunión con potenciales clientes, distribuidores y socios estratégicos. • Día 4: reunión con potenciales clientes, distribuidores y socios estratégicos. • Día 5: viaje de regreso. 	<p>como registros fotográficos y anexos sugeridos como: nóminas de asistencia y similares según naturaleza de la actividad.</p>
13	<p>Showroom demostrativo de lanzamiento en Mercado Brasileño:</p>	<p>Evento que tiene por objetivo poner en valor la oferta de las empresas beneficiarias del proyecto en el mercado de destino. Escenario perfecto para establecer contactos y relaciones comerciales con potenciales clientes, distribuidores o socios estratégicos.</p> <p>Contempla arriendo de espacio, convocatoria, y producción de evento para un aproximado de 30 personas ((arriendo de salón, proyección, banquetearía e invitaciones).</p> <p>Programa Tentativo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Presentación de la oferta exportable asociativa chilena de productores de piscos, vinos y cervezas chilenas • Cata y degustación • Espacios de networking 	<p>Registro de fotografías, listado de asistentes.</p>
14	<p>Mentoría Seguimiento Etapa Prospectiva y adaptación de propuesta de valor</p>	<p>Consiste en una sesión individual virtual de 30 minutos con cada beneficiario, para evaluar la comprobación de la hipótesis prospectiva sobre la oferta exportable en el marco de la visita; principales conclusiones de la misión comercial; y seguimiento a contactos levantados.</p> <p>Actividad que tiene por objetivo validar y confrontar los resultados a través de la investigación realizada empíricamente en el mercado internacional.</p> <p>Contenidos Referenciales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contrastar hipótesis prospectiva con la experiencia in situ en el mercado • Feedback respecto a reuniones generadas en los mercados, vinculaciones, oportunidades detectadas, seguimiento de potenciales acuerdos de colaboración. 	<p>Informe de la actividad con resultados y balances de la misión comercial (comprobación de hipótesis prospectiva, resultados de la misión, y seguimiento de resultados).</p>

CUADRO N°2: PRESUPUESTO PLAN DE ACTIVIDADES ETAPA DESARROLLO

N°	ÍTEM	TOTAL (\$)	FUENTE DE FINANCIAMIENTO	
			APORTE CORFO (\$)	APORTE EMPRESAS (\$)
1	CUENTA GASTOS DE OPERACIÓN			
1	Identidad de Marca Colaborativa para la Internacionalización	2.200.000	1.980.000	220.000
2	Coaching Módulo 1: Estrategia para Mercados Prioritarios	2.200.000	1.980.000	220.000
3	Coaching Módulo 2: Cumplimiento Normativo y Gestión Aduanera	2.200.000	1.980.000	220.000
4	Portafolio Digital Oferta Exportable	2.400.000	2.160.000	240.000
5	Video Promocional Oferta Exportable Red Mercados	3.400.000	3.060.000	340.000
6	Elaboración de Hoja de Ruta Ejecutiva Mercado Prospectivo Brasil	3.200.000	2.880.000	320.000
7	Taller preparatorio para la realización de Catas y Degustaciones en Mercado Brasileño	3.200.000	2.880.000	320.000
8	Coaching en Adaptación de Packaging a Mercados Prioritarios	2.200.000	1.980.000	220.000
9	Proceso de certificación y acompañamiento en Sostenibilidad Empresarial en Pymes	3.000.000	2.700.000	300.000
10	Soft Landing con Actores Relevantes de la Industria Mercado Prioritario	2.850.000	2.565.000	285.000
11	Elaboración de agenda prospectiva	4.000.000	3.600.000	400.000
12	Misión de prospección mercado brasileño	6.640.000	5.976.000	664.000
13	Showroom Demostrativo de Lanzamiento en Mercado Brasileño	4.490.000	4.041.000	449.000
14	Mentoría Seguimiento Etapa Prospectiva y adaptación de propuesta de valor	1.450.000	1.305.000	145.000
TOTAL DE GASTOS (\$)				

7. INFORMES QUE DEBEN REQUERIRSE A LA ENTIDAD EXPERTA

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

Informes de Avances por Actividad Realizada.

Los informes deberán describir las actividades realizadas, resultados logrados y todos los detalles importantes que tengan que ver con el cumplimiento de la actividad. Además, se deberá entregar reportes fotográficos de las actividades cursadas, así como también listas de asistencias y cualquier otro hecho importante de ser informado.

Estos informes deberán ser entregados según los plazos establecidos en la carta Gantt propuesta por el oferente.

Informe Final:

Se solicitará toda la documentación administrativa que respalde la ejecución y calidad del proyecto, como, por ejemplo: los resultados de la encuesta de satisfacción al terminar el proceso, los resultados del proyecto e indicadores, listas de asistencias, y toda información importante respecto al desarrollo correcto del total del proyecto.

Para cada rendición de informes se deberá respetar un formato del texto en letra arial o calibri 11, 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 (en caso de ser necesarios) 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.

Los informes deberán ser entregados de manera digital vía correo electrónico a ejecutivo a cargo del proyecto:

- Informe en formato Word ® y PDF legible.
- Carpeta con todas las Bases de Datos utilizadas o consultadas (Excel ®, PDF, entre otros).

8. *Resultados Esperados.*

Se deberán indicar los resultados esperados al término de cada Actividad del proyecto (desarrollo de competencias y resultados de las actividades), y relacionarlos con su contribución al cumplimiento de los objetivos específicos.

Se espera que durante el proyecto se pueda llegar a los siguientes resultados:

Empresas preparadas para exportar: Empresas capacitadas e instruidas en cuanto a conocimiento, regulaciones, packaging, y estrategia para el mercado de Brasil, mediante talleres y asesorías. Con esto se espera como resultado que todos tengan un concepto claro del funcionamiento del mercado de destino, sus principales canales y funcionalidades, y los beneficios tanto tangibles como intangibles que tiene estar presentes dentro de uno de los principales mercados latinoamericanos.

Empresas con sus primeras ventas de sus productos a este mercado objetivo: Se espera que este grupo de empresas tengan sus productos activos y disponibles para la venta en el mercado objetivo.

9. Indicadores

OBJETIVO ESPECÍFICO	INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD	VALOR BASE	VALOR PROYECTADO	FECHA DE CUMPLIMIENTO	MEDIOS DE VERIFICACIÓN
Transferir técnicas y conocimientos a las empresas sobre los procesos para la exportación de productos mercados latinoamericanos.	<i>Generación de Capacidades para la exportación de servicios y mejoras de prácticas en sostenibilidad empresarial</i>	<i>(NÚMERO DE BENEFICIARIOS PARTICIPANTES EN COACHING IMPARTIDOS/Nº BENEFICIARIOS DEL PROYECTO) * 100</i>	%	0	75%	Mes 10	<i>Nómina de beneficiarios participantes en coaching y proceso de acompañamiento en Mejoras de prácticas en Sostenibilidad Empresarial en Pymes</i>
Proporcionar inteligencia activa de mercado y diseñar estrategias de internacionalización, para acceder a mercados priorizados, minimizando riesgos en etapas prospectivas.	<i>Planes de Negocio Internacionales para mercados seleccionados</i>	<i>(NÚMERO DE BENEFICIARIOS EN PLANES DE NEGOCIOS/Nº BENEFICIARIOS DEL PROYECTO) * 100</i>	%	0	100%	Mes 10	<i>Informes Planes de Negocios.</i>
Apoyar procesos de articulación de redes empresariales y robustecer el posicionamiento de las empresas bajo modelos productivos sostenibles que promuevan la producción responsable y el respeto al medio ambiente hacia mercados priorizados.	<i>Facilitación Comercial para la Exportación sustentable hacia nuevos mercados</i>	<i>NÚMERO DE ENCUENTROS B2B ENTRE EMPRESAS BENEFICIARIAS Y EMPRESAS EXTRANJERAS</i>	Nº	0	20	Mes 10	<i>Ficha de registro de encuentros B2B al menos 2 por empresa.</i>

10. Presupuesto

La siguiente tabla muestra el presupuesto aprobado por la entidad Corfo para el desarrollo del proyecto.

Cuenta Financiable	Aporte Corfo	Aporte Empresario	Total
Gastos Operacionales	\$39.087.000.-	\$4.343.000.-	\$43.430.000.-
Total	\$39.087.000.-	\$4.343.000.-	\$43.430.000.-

11. NORMATIVA

La implementación y desarrollo del proyecto se deberá ajustar a lo dispuesto en la Resolución (E) N°381 de 2020, que aprobó el texto refundido de las bases del instrumento denominado “Redes”, así como a la Resolución (E) N°752, de 2020, que aprobó la modificación de bases del instrumento “Redes”. Se deberá tener en consideración esta normativa en todos aquellos ámbitos que no son abordados por las presentes Bases. En caso de controversias entre ambos documentos, primará lo establecido en el presente documento y en el contrato que se firme, previa ratificación de Corfo.

Las presentes Bases son obligatorias para quienes participen de la convocatoria, por lo cual se entenderá que son aceptadas por el sólo hecho de formular una oferta.

La normativa y documentos señalados anteriormente forman parte integrante de la presente convocatoria, junto a los siguientes antecedentes:

1. Las correspondientes ofertas técnicas y ofertas económicas de los oferentes.
2. Los antecedentes solicitados a cada postulante.
3. Las consultas a las Bases formuladas por los oferentes y las respectivas respuestas emitidas por el Agente Operador Intermediario.
4. Las aclaraciones que se efectúen a las Bases de iniciativa del Agente Operador Intermediario.
5. Las aclaraciones a las ofertas que solicite el Agente Operador Intermediario Gedes Ltda., o la Corporación.

12. CONFIDENCIALIDAD Y TRATAMIENTO DE DATOS

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

La entidad experta no podrá utilizar los datos personales entregados por beneficiarios, 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.

13. 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.

14. PROPIEDAD INTELECTUAL

El producto del trabajo que eventualmente desarrolle el entidad experta o sus dependientes, tales como informes, actas de reuniones y lista de asistencias, 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 entidad experta 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 certificadores 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 certificadores a las leyes que protegen la propiedad intelectual y los derechos de autor, siendo la entidad experta el único responsable por dichas infracciones.