

**Bases administrativas y técnicas de
licitación Programa RED MERCADO**

**“INTERNACIONALIZACIÓN DE PROVEEDORES
DE LA INDUSTRIA SOLAR CHILENA A
MERCADOS LATINOAMERICANOS”**

Región Metropolitana

22REDME-231221-2



CUADRO RESUMEN

Código del proyecto:	22REDME-231221-2
Nombre del programa:	RED MERCADO INTERNACIONALIZACIÓN DE PROVEEDORES DE LA INDUSTRIA SOLAR CHILENA A MERCADOS LATINOAMERICANOS
Ejecución:	Región Metropolitana
Responsable:	Dirección Regional de Corfo, Región Metropolitana
Administración:	Gedes Ltda.
Servicio:	Asesoría y Capacitación
Monto Aprobado:	\$44.000.000 (90% aporte es Corfo)

1. Contexto del Programa

Durante el año 1 se prospectaron oportunidades comerciales en Colombia y Perú, con mejores resultados de vinculación en Colombia, donde el 83% de las reuniones B2B fueron de mediana y alta vinculación, versus Perú con 60% de grados de vinculación mediana. Es decir, mediana vinculación cuando existe interés en la oferta a través de solicitud de reuniones. Y en el caso de Colombia, la vinculación fue mayormente alta, ósea, se formalizaron compromisos, acuerdos de representación y/o prestación de servicios.

En Colombia se obtuvo un alto grado de interés en la oferta exportable chilena y expectativas altas de cierre, donde la empresa Enerso está evaluando una alianza estratégica con WePower para proveer servicios especializados en ERNC. Ener Andina está en conversaciones para cerrar un pre acuerdo de colaboración con la empresa colombiana Soluciones Sostenibles en Energía SAS. Y a su vez, Ener Andina está concretando alianzas con las empresas Frigocentro y Mercaldas para desarrollar proyectos de eficiencia energética. Power Plug está en conversaciones de negocios con las empresas Hybrytec y Fotone Energy para desarrollar negocios conjuntos. Producto de los resultados obtenidos, se trabajará en la penetración del mercado colombiano, país que además ha experimentado un crecimiento significativo en las energías renovables no convencionales, versus Perú en donde las ERNC se encuentran en una etapa temprana y enfrenta diversas trabas para su desarrollo, entre las cuales se encuentra la aprobación de la Ley 28.832

1.1. Objetivo General

El objetivo del proyecto es prospectar mercados latinoamericanos para la oferta exportable de la industria de energía solar de pymes nacionales, con una oferta diferenciada que apunta al fuerte dinamismo que experimentan las energías renovables no convencionales en mercados latinoamericanos.

1.2. Objetivos Específicos

OE1: Generar competencias y capacidades para enfrentar el desafío de la internacionalización a través de asesorías específicas, transferencia de buenas prácticas y acompañamiento del proceso exportador.

OE2: Incrementar las ventas de las empresas en mercados internacionales a través de estrategias de marketing táctico en una etapa de penetración.

OE3: Facilitación de oportunidades comerciales que dinamicen el cierre de acuerdos comerciales internacionales.



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:

➤ **Datos Generales del Postulante**

- a. **Razón Social**
- b. **Rut**
- c. **Dirección**
- d. **Teléfono**
- e. **Nombre Jefe de Proyecto**
- f. **Correo electrónico JP**
- g. **Teléfono JP**

➤ **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 temática del Proyecto, 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 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.
- VII. Experiencia con el sector de vinculación

➤ **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.

Valor del servicio detallando costo y Horas Hombre utilizadas en cada actividad, en base a la siguiente disponibilidad:

COFINANCIAMIENTO	\$	%
1. CORFO (Hasta 90% del costo total del proyecto)	39.600.000	90%
2. EMPRESAS	4.400.000	10%
TOTAL PROYECTO	44.000.000	100%

➤ **Modalidad de presentación de las propuestas**

Enviar propuestas para evaluación al siguiente correo, dentro del plazo establecido en la postulación a:

gmunoz@gedes.cl

Gianinna Muñoz N.
Gedes Región
Metropolitana



➤ **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:

Las propuestas serán evaluadas con notas de 1 a 10, siendo 1 el mínimo y 10 el máximo. Cada criterio será analizado en base a la información proporcionada.

CRITERIO DE EVALUACIÓN	DESCRIPCIÓN	PONDERACIÓN
Experiencia de la empresa	Al menos 3 años de experiencia anterior en la ejecución de actividades relacionadas a la exportación de servicios de acuerdo al enfoque de la propuesta	20%
Calidad del equipo de trabajo	Profesionales capacitados en áreas relacionadas al proyecto, con conocimientos comerciales y de exportación de acuerdo al rubro del programa.	30%
Propuesta económica	No excede el presupuesto indicado	10%
Metodología de trabajo	Privilegia la realización conjunta de componentes prácticos y teóricos. Se prioriza el ajuste al plan de trabajo propuesto.	40%

Para la adjudicación, las proponentes deberán alcanzar un puntaje mínimo de 6 y ninguno de los criterios bajo 5. En caso de existir más de una empresa con la misma puntuación, GEDES seleccionará de acuerdo a nuevos criterios.

Los resultados serán informados vía correo electrónico y/o por Carta el día 23-01-2024

➤ **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 15 de Enero del 2024 al mail: gmunoz@gedes.cl



➤ **Recepción de propuestas**

Las propuestas económicas, técnicas y antecedentes legales deberán entregarse vía correo electrónico señalado anteriormente: **hasta el 22 de Enero de 2024 hasta las 15:00hrs.**

➤ **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.

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. 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 % decumplimiento según plan de trabajo y además se deberá dejar indicado aquellas actividades que se pretenden ejecutar al mes siguiente. Este informe debe contener un informe de coordinación, informe de rendición financiera e informe de rendición técnica, más los verificadores de cumplimiento y/o avance de las actividades, individualizados por actividad.
 - 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. Además de los Verificadores de cumplimiento de los indicadores del proyecto.
- 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.



- Para el pago de cada actividad se debe considerar que el proyecto tiene un financiamiento del 90% CORFO y 10% de Aporte empresa, por lo que para el pago de las actividades es condicionamiento que se encuentre recaudado el aporte empresarial en la cuenta del AOI, siendo responsabilidad del Ejecutor con apoyo del AOI solicitar los aportes empresariales correspondientes. Los procesos de pago iniciarán una vez que los informes se encuentren aprobados por parte del AOI.
- 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 el 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.

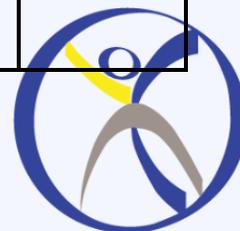
5. Inicio del Contrato

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.

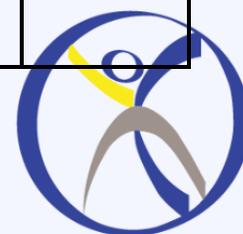


6. Actividades y Carta Gantt del Programa

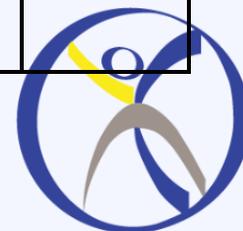
N°	NOMBRE ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD (*)	Mes Inicio	Mes término
1	<i>Asesoría Marketing táctico y adecuación de oferta exportable para etapa de penetración de mercado</i>	<p>Se propone un taller personalizado por beneficiario, de 2 sesiones virtuales de 45 minutos cada una, considerando la temática en cuestión.</p> <p>Contenidos Referenciales:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identificación de propósitos buscados en una estrategia de internacionalización - Revisión del modelo de negocio para mercados internacionales. - Posicionamiento internacional y estrategia comercial <p>Productos Entregables: Informe de actividad con: Resumen ejecutivo por beneficiario, captura de pantalla de las sesiones virtuales por empresa beneficiaria, junto con material de apoyo utilizado en las sesiones.</p>	1	2
2	<i>Asesoría jurídica en materias tributarias y legales para la exportación</i>	<p>Tiene por objetivo subsanar las brechas relacionadas con bajo conocimiento del proceso de comercialización para el cierre de contratos y negocios en mercados de destino en etapas de penetración de mercado.</p> <p>Durante el año 1 se abordaron temáticas de manera teórica. Durante el año 2 se profundizará en algunas materias, con especial énfasis en efectos tributarios asociados a las exportaciones bajo distintas modalidades, y resolviendo dudas puntuales para cada beneficiario en su proceso de internacionalización para la penetración del mercado colombiano.</p> <p>Adicionalmente, comprende un taller grupal para abordar aspectos tributarios y legales del mercado prospectivo Brasil.</p> <p>Se propone un taller grupal de 1 hr abordando el mercado brasileño, y una sesión personalizada de manera virtual de 45 minutos, abordando aspectos del mercado colombiano de penetración.</p> <p>Contenidos Referenciales:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Normativa tributaria para la exportación de servicios - Análisis y beneficios de los acuerdos de doble tributación - Fusiones y adquisiciones 	1	2



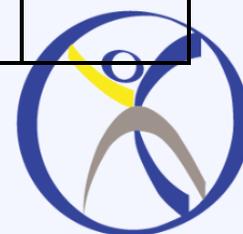
		<ul style="list-style-type: none"> - Conocer los efectos tributarios de las principales operaciones transnacionales, como: remesas de utilidades y pago de dividendos, patentes, ganancias de capital, u otras prestaciones similares. <p>Productos Entregables: Informe de la actividad con: resumen ejecutivo de principales puntos abordados, registro fotográfico de la sesión y material de apoyo usado por expositores.</p>		
3	<i>Elaboración de Hoja de Ruta para el mercado prospectivo Brasil</i>	<p>Elaboración de un plan de negocios ejecutivo que permita plantear una hipótesis prospectiva hacia el nuevo mercado, considerando los factores de: oportunidad de mercado, segmento y oferta exportable.</p> <p>Contenidos referenciales Hoja de Ruta:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Perfil oferta exportable - Antecedentes del sector, contexto internacional, principales tendencias. - 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 la misión comercial.</p> <p>Productos Entregables: Informe ejecutivo de la Hoja de Ruta del mercado a prospectar por beneficiario.</p>	1	4
4	<i>Soft Landing Ecosistema Empresarial de Mercados Prioritarios (Colombia - Brasil)</i>	<p>Para identificar oportunidades de los mercados, se proponen reuniones virtuales a nivel de ecosistema.</p> <p>Se plantea una actividad de Soft Landing a cargo de la consultora, que tiene por objetivo presentar la oferta exportable del grupo y determinar el interés comercial de la contraparte para analizar potenciales oportunidades de acuerdos comerciales. Esta actividad es ejecutada por los asesores comerciales del área internacional de la consultora.</p>	4	5



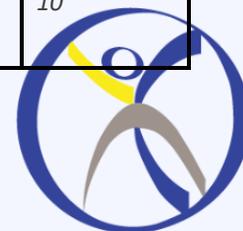
		Producto entregable: Resumen ejecutivo y captura de pantalla de las reuniones efectuadas.		
5	<i>Diseño de Estrategia de Penetración y Elaboración de Agenda Comercial mercado priorizado Colombia</i>	Confección y HH en el diseño de estrategia de penetración y la elaboración e implementación de la agenda 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. Productos Entregables: - Agenda comercial para misión de penetración Colombia.	4	6
6	<i>Elaboración de agenda de prospección Brasil</i>	Confección y HH en el diseño de estrategia de penetración y 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. Productos Entregables: Agenda comercial para misión de prospección Brasil.	4	6
7	<i>Taller de Inteligencia de Mercados y Cultura de Negocios en Brasil</i>	Taller de transferencias en materias comerciales y culturales del mercado brasileño, como preparación previa a los viajes de prospección. La actividad se realizará en modalidad Online, y consta de 1 sesión grupal de 45 minutos. Contenidos Referenciales: - Oportunidades comerciales - Mega tendencias del mercado - Barreras de entrada - Cultura de negocios del mercado Productos Entregables: Informe de la actividad con: resumen ejecutivo de principales puntos abordados, registro fotográfico de la sesión y material de apoyo usado por expositores.	5	5
8	<i>Misión comercial de Prospección Brasil</i>	La actividad tiene por objetivo apoyar los procesos para la articulación de redes colaborativas hacia y desde mercados internacionales, generar vinculación con clientes y socios estratégicos claves del mercado. Visitando a potenciales clientes, sosteniendo reuniones B2B con los principales	7	7



		<p>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>Programa Tentativo: Día 1: viaje al mercado Día 2: - encuentro con principales actores de la industria (autoridades, instituciones, gremios, empresas relevantes del mercado) Día 3: reunión con actores relevantes del ecosistema Día 4: reunión con actores relevantes del ecosistema Día 5: viaje de regreso.</p> <p>Adicionalmente, comprende el trabajo de coordinación, gestión y logística de traslado y hospedaje de la delegación en el marco de la misión comercial.</p> <p>Productos Entregables: Informe ejecutivo de la misión comercial de prospección que incluye: resumen de actividades efectuadas, niveles de vinculación y encuentros B2B con los principales actores del mercado, y verificadores y anexos como: registros fotográficos, y similares según la naturaleza de la actividad.</p>		
9	<p><i>Misión de penetración de mercado Colombia</i></p>	<p>En un segundo año se busca desarrollar una estrategia de penetración de mercado con un mayor posicionamiento de las empresas de productos y servicios de ingeniería en energía solar fotovoltaica y la oferta exportable diferenciada en los actores relevantes del mercado en función de dos segmentos de interés y que presentan oportunidades comerciales.</p> <p>La dinámica a desarrollar en el marco de la actividad es la realización de Showroom y una agenda B2B con potenciales clientes y socios estratégicos del mercado. También se seguirán fortaleciendo vínculos con asociaciones o agrupaciones para levantar potenciales socios estratégicos.</p> <p>Programa Tentativo: Día 1: viaje al mercado Día 2: Showroom demostrativo Día 3: reunión con actores relevantes del</p>	8	8



		<p>ecosistema – potenciales socios abordados en año 1 y nuevos potenciales clientes. Día 4: viaje de regreso.</p> <p>Adicionalmente, comprende el trabajo de coordinación, gestión y logística de traslado y hospedaje de la delegación en el marco de la misión comercial.</p> <p>Productos Entregables: Informe ejecutivo de la misión comercial de prospección que incluye: resumen de actividades efectuadas, niveles de vinculación y encuentros B2B con los principales actores del mercado, y verificadores y anexos como: registros fotográficos, y similares según la naturaleza de la actividad.</p>		
10	<p><i>Showroom Promocional de Empresas Beneficiarias en el Mercado Colombiano</i></p>	<p>Evento que tiene por objetivo acercar los productos y servicios ofertados por los beneficiarios del proyecto hacia el mercado colombiano, y poner en valor la oferta de las empresas beneficiarias del proyecto.</p> <p>Arriendo de espacio y convocatoria de empresas para que muestran su tecnología y servicios, potenciales partners y gremios de la industria.</p> <p>Considera producción para evento para 30 personas aproximadamente (arriendo de salón, proyección, banquetería e invitaciones)</p> <p>Programa Tentativo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Presentación de la oferta exportable asociativa chilena de proveedores de soluciones en energía solar fotovoltaica. - Muestra de tecnología de empresas extranjeras (potenciales partners) <p>La delegación contempla: 1 ejecutivo por empresa en el marco del evento showroom considerando los tickets aéreos más costo de traslado interno en el país de destino y viáticos.</p> <p>Productos Entregables: Informe de la actividad con verificadores como: registro fotográfico, listado de asistencia, y similares según naturaleza de la actividad.</p>	8	8
11	<p><i>Comprobación de hipótesis prospectiva y seguimiento cartera de clientes internacionales</i></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 las visitas;</p>	9	10



<p>– Misiones comerciales</p>	<p>principales conclusiones de las misiones comerciales; 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 los mercados internacionales.</p> <p>Contenidos Referenciales:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Repaso de información previa a los viajes, segmento, oferta, modelo de negocio. - Feedback respecto a reuniones generadas en los mercados, vinculaciones, oportunidades detectadas, seguimiento de potenciales acuerdos de colaboración. <p>Productos Entregables:</p> <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>		
-------------------------------	---	--	--



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 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 acontecido de ser informado.

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

Se deberá considerar la entrega de informes técnicos de avance al término de cada mes de ejecución (a modo de reportes de ejecución) y un informe trimestral de acuerdo a lo establecido por el Reglamento de Corfo que contenga, como mínimo, los siguientes elementos: (se entregará formato de rendición de acuerdo a lo establecido por CORFO, según manual de operaciones)

- 1.1 Descripción de las actividades desarrolladas: identificar las actividades que se llevaron a cabo en los meses de desarrollo del proyecto que se informa. Para cada actividad, será necesario incorporar comentarios sobre dificultades, posibles cambios y/o justificación de posibles incumplimientos de los compromisos, así como medidas a adoptar para dar solución a los mismos. Cada actividad debe acompañar los siguientes medios de verificación: Invitación, material de la clase, lista de asistencia y fotografías (según corresponda) O los Verificadores que den el respectivo cumplimiento de la actividad. Pueden ser solicitados otros por AOI o CORFO.
- 1.2 Estado actual del Plan de Actividades, de acuerdo a los indicadores planteados originalmente para la Etapa de Desarrollo, que incluya una descripción y justificación sobre el estado de avance del proyecto a la fecha y su relación con lo comprometido y esperado.
- 1.3 Resultados: presentar un resumen de los resultados intermedios del período que se informa, indicando posibles desviaciones y su justificación de acuerdo a los objetivos definidos. Adicionalmente, deberán indicarse las acciones correctivas que serán implementadas.
- 1.4 Describir brevemente los principales problemas técnicos presentados en la ejecución del proyecto, señalando posibles causales e impactos en su desarrollo y las alternativas de solución que permitieron enfrentarlos.
- 1.5 Informe Financiero con el detalle de los gastos efectuados en el período de rendición y la respectiva documentación financiera de respaldo.
- 1.6 Carta Gantt inicial v/s Carta Gantt ejecutada
- 1.7 Entregables mensuales: Informe Coordinación, Informe Técnico (formato Corfo), Informe Financiero (Formato Corfo), Carta Gantt inicial V/S Gantt ejecución, Verificadores y/o respaldos de ejecución de actividades (separadas por n° de Actividad).



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 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).

El Informe Final del Proyecto deberá ser entregado dentro de 15 días hábiles contados desde el vencimiento del plazo de ejecución. El contenido técnico de esta rendición deberá ser elaborado en dos entregables, un informe WORD/PDF con las actividades ejecutadas y cumplimiento de indicadores, conclusiones entre otras y otro correspondiente al formato de Informe Final formato CORFO y deberá contener:

- 1.1 Resultados generales derivados de la ejecución integral del proyecto. Y relacionados a los Resultados esperados del proyecto, dando cuenta de la ejecución en torno a: Identificado y disminuido las brechas que afecten su competitividad, productividad y la base tecnológica de sus empresas; Implementado una estrategia asociativa de negocios y/o desarrollado redes productivas; Mejorado el desempeño en sus mercados y/o acceso a nuevos mercados locales o internacionales.
- 1.2 Descripción de los efectos sobre los Beneficiarios en términos de apoyo al acceso y uso de información de mercados relevantes para el proceso de exportación, transferencia de técnicas y prácticas productivas para la adecuación de la oferta a los requerimientos de la demanda, procesos de mejora de la gestión productiva y administrativa de las empresas, y conocimientos para la implementación de procesos de comercialización hacia y en los mercados de destino.
- 1.3 Análisis comparado de la aplicación de los Diagnósticos de Capacidades Empresariales para Exportar. que dé cuenta del estado final de las Empresas Beneficiarias. Los resultados del Diagnóstico Inicial y Final deberán ser incluidos en este Informe, con un análisis sobre la brecha de puntajes.
- 1.4 Indicar las conclusiones de acuerdo al desarrollo integral del proyecto.
- 1.5 Recuento de indicadores de resultado asociado al objetivo general e indicadores de producto vinculados a los objetivos específicos del proyecto, con sus verificadores de cumplimiento como anexo
- 1.6 Conclusiones para el cierre del proyecto.



- 1.7 Formulario postulación año 2, si es que el proyecto cumple con los requisitos de continuidad (ver con el AOI)
- 1.8 Para la entrega del Informe Final se considera: Informe Anual con resultado de cada actividad ejecutada del proyecto y justificaciones para aquellas no ejecutadas; Cumplimiento Indicadores y sus verificadores; Resultados de la ejecución integral del proyecto. Informe final formato Corfo (otros requeridos por el AOI). Y Formulario postulación año 2 (consultar factibilidad de acuerdo a reglamentación CORFO)
- 1.9 Informe final en caso de año 2, deberá contener un acumulado de lo desarrollado en el año 1 y 2 del proyecto, complementando la información respecto al levantamiento de brechas, competencias de exportación empresariales y cumplimiento de los Verificadores.

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:

1. Producto: Informes Hojas de Rutas del mercado a prospectar. Resultado: minimizar los riesgos de internacionalización de las empresas en etapas prospectivas, con información estratégica relevante del mercado, definiendo así una hipótesis prospectiva, que será validada con posteriores acciones comerciales.
2. Producto: Marketing táctico y adecuación de oferta exportable para etapa de penetración. Resultado:
3. En el año 1 de ejecución se abordó de manera conceptual el diseño de estrategias de internacionalización, y durante un año 2 se abordará de forma personalizada una estrategia de internacionalización para realizar adecuaciones y/o mejoras al material promocional internacional.
4. Producto: Asesoría jurídica en materias tributarias y legales para la exportación. Resultado: transferencia de conocimiento en dicha materia para abordar el mercado brasileño. Junto con ello, profundizar en algunas materias, con especial énfasis en efectos tributarios asociados a las exportaciones bajo distintas modalidades, y resolviendo dudas puntuales para cada beneficiario en sus procesos de internacionalización mediante asesorías personalizadas.
5. Producto: Agenda de prospección y penetración de mercados B2B. Resultado: presentación de propuesta de trabajo con potenciales clientes y/o socios estratégicos a través de reuniones B2B, basada en los intereses de cada empresa.
6. Producto: Soft Landing Ecosistema Empresarial de Mercados Prioritarios. Resultado: identificar oportunidades de los mercados a desarrollar en un año 2, para generar mayor certeza de los match entre oferta exportable y demanda local.
7. Producto: Comprobación de Hipótesis y seguimiento de cartera de clientes para mercados priorizado y prospectado. Resultado: Análisis de oportunidades de negocio generadas en los mercados y acompañamiento continuo en el seguimiento de contactos efectos.
8. Producto: Taller de Inteligencia de Mercados y Cultura de Negocios en Brasil. Resultado: Proveer



información relevante del mercado y la cultura de negocios para aminorar riesgos en etapas prospectivas.

9. Indicadores

INDICADORES DE RESULTADO <i>(Miden los cambios en las empresas participantes una vez que se ha llevado a cabo el proyecto para el logro del Objetivo General del Proyecto)</i>						
INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD	VALOR BASE	VALOR PROYECTADO	FECHA DE CUMPLIMIENTO	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Acceso a mercados de exportación. (Directo o indirecto)	N° empresas que exportan o participan en cadenas exportadoras en año tf / N° empresas atendidas en año t	N	1	4	Mes 10	Acuerdos de colaboración suscritos y concreción de una exportación (venta) (al menos 3 empresas logren exportar o participen de cadenas de exportación.
Generación de capacidades para exportar	N° de empresas beneficiarias que incrementan su potencial exportador al finalizar el proyecto en año tf / N° total de empresas beneficiarias de proyectos finalizados en año tf) * 100	Porcentaje	80%	100%	Mes 10	Encuesta al inicio y término del proyecto
Generación de capacidades de gestión productiva y administrativa.	N° de empresas beneficiarias encuestadas en año t que declaran haber incorporado y/o fortalecido sus capacidades de gestión una vez finalizado el proyecto en año tf / N° total de empresas encuestadas beneficiarias del proyecto en año tf)*100	Porcentaje	0%	100%	Mes 10	Encuesta al inicio y término del proyecto



INDICADORES DE PRODUCTO (Miden los cambios en las empresas participantes una vez que se ha llevado a cabo el proyecto para el logro del Objetivo General del Proyecto)							
OE	INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD	VALOR BASE	VALOR PROYECTADO	FECHA DE CUMPLIMIENTO	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Generar competencias y capacidades para enfrentar el desafío de la internacionalización a través de asesorías específicas, transferencia de buenas prácticas y acompañamiento del proceso exportador.	Generación de capacidades de gestión productiva y administrativa	(NÚMERO DE BENEFICIARIOS PARTICIPANTES EN ASESORIAS /N.º BENEFICIARIOS DEL PROYECTO) * 100	%	75%	100%	Mes 10	Nómina de beneficiarios con participantes de asesorías específicas (listas de asistencia) o firma que acredite q recibió la transferencia.
Incrementar las ventas de las empresas en mercados internacionales a través de estrategias de marketing táctico en una etapa de penetración.	Articulación y Redes de Mercado	Nº DE OPORTUNIDADES COMERCIALES	Nº	12	26	Mes 10	Registro y seguimiento de oportunidades comerciales
Detección y facilitación de oportunidades comerciales que dinamicen el cierre de acuerdos comerciales internacionales.	Asesorías en modelos de negocios internacionales	Nº DE ENCUENTROS B2B ENTRE EMPRESAS BENEFICIARIAS Y EMPRESAS EXTRANJERAS	Nº	40	58	Mes 10	Fichas de registro de encuentros B2B, Misiones

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	\$39.600.000.-	\$4.400.000	\$44.000.000
Total	\$39.600.000.-	\$4.400.000	\$44.000.000



11. NORMATIVA

La implementación y desarrollo del proyecto se deberá ajustar a lo dispuesto en la La Resolución (E) N°326, de 2023, de Corfo, que Ejecuta Acuerdo del Comité de Asignación de Fondos – CAF, que Aprueba Nuevas Normas que Regulan el Instrumento “Redes”, sus Líneas de Apoyo y Tipologías y Aprueba Texto Refundido de sus Bases. 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.



15. ANEXO MODELO PROPUESTA PRESENTACIÓN OFERTA

FORMULARIO DE POSTULACIÓN

FECHA DE POSTULACIÓN

1. ANTECEDENTES DE LA ENTIDAD EXPERTA

RUT

RAZÓN SOCIAL

GIRO

SITIO WEB

REGIÓN

CIUDAD

TELÉFONO

DIRECCIÓN DE CORREO ELECTRÓNICO

2. CONOCIMIENTO Y EXPERIENCIA ASOCIADA A LA TEMÁTICA DEL PROGRAMA

DESCRIBA EXPERIENCIA



3. EXPERIENCIA EN DESARROLLO DE CURSOS LIGADOS AL SECTOR PRODUCTIVO

DESCRIBA EXPERIENCIA

4. EXPERIENCIA DEL EQUIPO DE TRABAJO

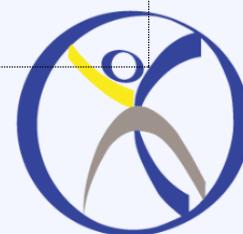
DESCRIBA COBERTURA

5. Equipo de Trabajo

NOMBRE	FUNCIÓN	HH COMPROMETIDA

6. METODOLOGÍA PROPUESTA

DESCRIBA METODOLOGÍA



7. ANTECEDENTES JEFE DE PROYECTO

RUT			

APELLIDO PATERNO		APELLIDO MATERNO		NOMBRES	

FECHA DE NACIMIENTO			GÉNERO		NACIONALIDAD	
Día	Mes	Año	Masculino	Femenino		

DIRECCIÓN			
(Calle o Avenida - N° de Casa o Departamento – Comuna)			

REGIÓN	CIUDAD	CASILLA	DIRECCIÓN DE CORREO ELECTRÓNICO

FORMACIÓN:

TÍTULOS	UNIVERSIDAD	PAÍS	AÑO

EXPERIENCIA:

DESCRIBA EXPERIENCIA



PROPUESTA ECONOMICA

NOMBRE ACTIVIDAD	HH INVOLUCRADAS	VALOR
		TOTAL

