Bases administrativas y técnicas de licitación Programa RED MERCADO

"INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS DE SERVICIOS DE SMART AGRO HACIA MERCADOS LATINOAMERICANOS"

23REDME-248383-2

CUADRO RESUMEN

Código del proyecto:	**23REDME-248383-2**
Nombre del programa:	Internacionalización de empresas de servicios de Smart Agro hacia mercados latinoamericanos.
Ejecución:	VI Región
Responsable:	Dirección Regional de Corfo, Región de O'Higgins
Administración:	Gedes Ltda.
Servicio:	Asesoría y Capacitación
Monto Aprobado:	$43.860.000 (90% aporte Corfo)

1. Contexto del Programa

América Latina desempeña un papel crucial en el desarrollo de una agroindustria sostenible a nivel global, siendo uno de los principales proveedores de alimentos, aportando un 14% de la producción agrícola mundial y el 45% del comercio internacional neto de productos agroalimentarios, teniendo la misión de impulsar la transformación necesaria de los sistemas agroalimentarios para alimentar a 10.000 millones de personas al 2050. De ahí la importancia de generar un desarrollo agrícola sostenible. Escenario donde el Smart Agro se instala como una solución clave para alcanzar una mayor productividad agrícola y un sistema agroalimentario sostenible. Desarrollo donde la región de O´Higgins ha experimentado un importante progreso.

El proyecto reúne a 6 empresas de la región de O´Higgins, con el objeto de incrementar la competitividad y facilitación comercial, que permita la inserción exitosa de éstas en mercados internacionales, mediante una oferta innovadora, con alto componente tecnológico, de manera sostenible y competitiva.

1.1. Objetivo General

El objetivo del proyecto es fortalecer los procesos de internacionalización de empresas proveedoras de soluciones tecnológicas de la región de O´Higgins mediante un esfuerzo asociativo en una etapa prospectiva, contribuyendo al desarrollo de una agroindustria sostenible, y cierre de brechas identificadas en la etapa de diagnóstico, transfiriendo capacidades en materia de exportación y facilitación de mercado.

1.2. Objetivos Específicos

I. Proveer conocimientos especializados en procesos de exportación y propiedad intelectual para abordar de manera los mercados priorizados
II. Apoyar el acceso y uso de información de mercado, relevante para el desarrollo de estrategias de internacionalización hacia los mercados priorizados.
III. Desarrollo y ejecución de estrategias de promoción conjunta y generación de capital social en base una marca colaborativa para la facilitación comercial en una etapa de prospección de mercados.

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 comercialización a mercados latinoamericanos, 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.

VII. Contemplar Ceremonia de lanzamiento del proyecto, en donde asistirán empresarios y autoridades.

- ***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)	*39.474.000*	*90%*
2. EMPRESAS	*4.386.000*	*10%*
TOTAL, PROYECTO	***43.860.000***	***100%***

- ***Modalidad de presentación de las propuestas***

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

Criterios de evaluación	*Ponderación Base*	*Nota en base (1-5)*
Experiencia en proyectos de exportación	*10%*	
Propuesta económica	*10%*	
Equipo Técnico (Formación Profesional)	*20%*	
Experiencia como directores y/o ejecutivos programa REDES (Red mercado) o ex Nodos Corfo	*10%*	
Metodología de trabajo	*20%*	
Experiencia en comercialización en mercados latinoamericanos en especial Colombia y México.	*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: lortiz@gedes.cl

- ***Recepción de propuestas***

Las propuestas económicas, técnicas y antecedentes legales deberán entregarse vía correo electrónico señalado anteriormente: hasta el **03 de febrero de 2025 a las 18:00hrs.**

- ***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: Sergio Castro (Gerente Regional Gedes O'Higgins), Lorena Ortiz (Coordinadora Gedes O'Higgins) y Alejandra Riquelme (Ejecutiva de Fomento e Innovación Gedes O'Higgins).

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/a, 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/a 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/a 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/a. 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/a 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 consultor/o 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 consultor/a a través de correo electrónico por parte del AOI.

Se entenderá como causa justificada a todas aquellas razones que por factores externos a la consultor/a 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/a, 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.

1. *Actividades y Carta Gantt del Programa*

N°	NOMBRE ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD (*)	MEDIO DE VERIFICACIÓN
1	Identidad de Marca Colaborativa para la Internacionalización	Tiene por objeto subsanar brechas de promoción para abordar el desafío de internacionalización. Actividad enfocada a diseñar un plan de marketing para el proyecto el que será utilizado en los eventos virtuales y actividades de facilitación comercial. Contenido: - Creación de una línea editorial. -Desarrollo de slogan y tagline del proyecto. - Desarrollo del concepto de marca asociativa para mercados latinoamericanos para la oferta de soluciones Smart Agro de la región de O´Higgins.	Concepto de marca asociativa. - Branding de la marca asociativa y manual de marca. - Informe de la actividad, con detalle y respaldo.
2	Coaching Módulo 1: Estrategia para Mercados Prioritarios	Coaching de transferencias en materias comerciales y culturales de los mercados de interés, como preparación previa a los viajes de prospección para México y Colombia. La actividad se realizará en modalidad Online, y consta de 2 sesiones grupales de 45 minutos; de manera virtual, una por cada mercado. Contenidos Referenciales: - Oportunidades comerciales - Mega tendencias del mercado -Barreras de entrada - Cultura de negocios del mercado La actividad considera costos de: HH de mentor experto por 2 sesiones grupales de 45 cada uno, abordando aspectos comerciales y culturales de mercados de prospección priorizados. La actividad considera los siguientes costos (HH experto en estrategia internacional; HH de gabinete preparación de contenidos; HH de coordinación y reportabilidad; material de apoyo y PPT).	Informe de la actividad con: Temas abordados, registro fotográfico de la sesión y material de apoyo usado por expositores. Encuesta de satisfacción.
3	Coaching Módulo 2: Simulación de Proceso Exportador en Materia Legal y Tributaria	Tiene por objetivo subsanar las brechas relacionadas con bajo conocimiento del proceso exportador en materia legal y tributaria. Se propone una asesoría en dicha materia que consta de 2 sesiones grupales de 45 minutos; de manera virtual, considerando la temática en cuestión. Contenidos Referenciales: - Normativa tributaria para la exportación de servicios - Análisis y beneficios de los acuerdos de doble tributación - Fusiones y adquisiciones - Marco legal que rige en los mercados priorizados. Los costos asociados son: 2 sesiones grupales de 45 min. cada una, abordando aspectos legales y tributarios de mercados a prospectar. La actividad considera los siguientes costos (HH experto en estrategia internacional; HH de gabinete preparación de contenidos; HH de coordinación y reportabilidad; material de apoyo y ppt).	Informe de la actividad con: Temas abordados, registro fotográfico de la sesión y material de apoyo usado por expositores. Encuesta de satisfacción.

4	Coaching Módulo 3: Propiedad Intelectual y Certificaciones para Mercados Internacionales	Aborda aspectos relacionados sobre derecho de autor, patentes, licenciamiento y desafíos de la propiedad intelectual en los mercados priorizados de exportación. También busca mejorar el trinomio producto – mercado – segmento, de manera de ajustar la oferta de los beneficiarios a los requerimientos de los mercados internacionales. Se propone una asesoría en dicha materia que consta de 2 sesiones grupales de 45 minutos; de manera virtual, considerando la temática en cuestión. Contenidos Referenciales: - Derechos de autor y patentes - Licenciamiento y propiedad intelectual - Certificaciones para mercados internacionales - Formas de protección para innovaciones tecnológicas y activos intangibles Los costos asociados son: 2 sesiones grupales de 45 min. cada una, abordando aspectos como derecho de autor, patentes, licenciamiento y desafíos de la propiedad intelectual en los mercados priorizados. La actividad considera los siguientes costos (HH experto en estrategia internacional; HH de gabinete preparación de contenidos; HH de coordinación y reportabilidad; material de apoyo y PPT)	Informe de la actividad con: Temas abordados, registro fotográfico de la sesión y material de apoyo usado por expositores. Encuesta de satisfacción.
5	Pitch comercial para el proceso de ventas en mercados prospectivos	El desarrollo de un pitch comercial para el proceso de ventas es una herramienta efectiva para mejorar la presentación y persuasión en las interacciones con actores internacionales. El objetivo es apoyar a los empresarios a comunicar de manera clara y convincente el valor de su producto o servicio a clientes potenciales. El trabajo contará con una sesión grupal donde se entregarán las principales herramientas para el proceso de venta y contará de una sesión individual online de 45 minutos, para revisar pitch comercial y realizar correcciones y adecuaciones necesarias plasmadas en la PPT, de apoyo al discurso comercial. Los costos asociados son: 1 sesión grupal de 45 minutos + 1 sesión individual online de 45 minutos para revisar pitch comercial y realizar correcciones y adecuaciones necesarias. Considera los siguientes costos: (hh experto en ventas; hh gabinete preparación material; HH coordinación, HH diseñador para elaboración de PPT, HH coordinación y reportabilidad; material de apoyo)	Informe de la actividad con: Temas abordados, registro fotográfico de las reuniones, que incluye el pitch de venta creado. Presentaciones por empresa. Encuesta de satisfacción.
6	Brochure Digital Oferta Exportable	Desarrollo de un brochure 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; soluciones tecnológicas para el desarrollo de una agricultura inteligente sostenible. Información que será utilizada para solicitar reuniones e implementación de las agendas comerciales en los mercados priorizados. Los costos asociados son: HH para el diseño de brochure digital utilizados para solicitar reuniones en el marco de las misiones comerciales.	Desarrollo del brochure digital con la descripción de las empresas y oferta exportable, (brochure digital). Diseño de Material de promoción tales como: material gráfico asociativo, pendones, entre otros. Aprobación de cada empresario mediante correo electrónico.
7	Hoja de Ruta Ejecutiva Mercado México	Elaboración de Hoja de Ruta ejecutiva que permita plantear una hipótesis prospectiva hacia el nuevo mercado, considerando los factores como: oportunidad de mercado, segmento y oferta exportable. Contenidos referenciales de las Hojas de Rutas: - Perfil oferta exportable. - Análisis y detección de oportunidades por segmento de mercado. - Identificación de competidores, clientes, potenciales socios estratégicos y actores clave del mercado. - Estrategia prospectiva de mercado. 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. Metodología: 1. Sesión individual para diagnosticar a las empresas en relación a sus prioridades y oferta exportable. Determinando sus principales debilidades y fortalezas para el proceso de internacionalización. 2. Investigación de mercado para determinar las principales oportunidades y amenazas en los segmentos de mercados priorizados. 3. Elaboración de una estrategia en función de la etapa prospectiva y/o penetración (hipótesis prospectiva). 4. Levantamiento de potenciales actores relevantes para la implementación de la estrategia internacional. 5. Sesión de entrega de resultados Hoja de Ruta. Los costos asociados son: HH en elaboración de plan de negocios del mercado a prospectar. Documento individual por beneficiario. Considera los siguientes costos (HH sesión individual de 45 minutos por beneficiario etapa diagnóstico; HH de 15 horas de gabinete para la elaboración de hojas de ruta por cada beneficiario; HH sesión individual de 45 minutos por beneficiarios para explicar y entregar hoja de ruta; HH coordinación y reportabilidad; material de apoyo).	Informe de la Hoja de Ruta del mercado a prospectar por beneficiario y recomendaciones. Aprobación de los empresarios, manifestada mediante firma de documento que contenga el producto desarrollado.
8	Hoja de Ruta Ejecutiva Mercado Colombia	Elaboración de Hoja de Ruta ejecutiva que permita plantear una hipótesis prospectiva hacia el nuevo mercado, considerando los factores como: oportunidad de mercado, segmento y oferta exportable. Contenidos referenciales de las Hojas de Rutas: - Perfil oferta exportable - Análisis y detección de oportunidades por segmento de mercado - Identificación de competidores, clientes, potenciales socios estratégicos y actores clave del mercado - Estrategia prospectiva de mercado	Informe de la Hoja de Ruta del mercado a prospectar por beneficiario y recomendaciones. Aprobación de los empresarios, manifestada mediante firma de documento que contenga el producto desarrollado.

		Metodología: 1. Sesión individual para diagnosticar a las empresas en relación a sus prioridades y oferta exportable. Determinando sus principales debilidades y fortalezas para el proceso de internacionalización. 2. Investigación de mercado para determinar las principales oportunidades y amenazas en los segmentos de mercados priorizados. 3. Elaboración de una estrategia en función de la etapa prospectiva y/o penetración (hipótesis prospectiva). 4. Levantamiento de potenciales actores relevantes para la implementación de la estrategia internacional. Sesión de entrega de resultados Hoja de Ruta 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 Los costos asociados son: HH en elaboración de plan de negocios del mercado a prospectar. Documento individual por beneficiario. Considera los siguientes costos (HH sesión individual de 45 minutos por beneficiario etapa diagnóstico; HH de 15 horas de gabinete para la elaboración de hojas de ruta por cada beneficiario; HH sesión individual de 45 minutos por beneficiarios para explicar y entregar hoja de ruta; HH coordinación y reportabilidad; material de apoyo).	
9	Soft Landing Digital Ecosistema Empresarial	Se plantea la actividad de Soft Landing Virtual que tiene por objetivo indagar en aquellas oportunidades levantadas en las Hojas de Rutas de ambos mercados priorizados, a través de reuniones con los principales actores de la industria como: gremios, actores públicos, empresas referentes de mercados, y/o potenciales clientes. Soft Landing son encuentros estratégicos que permiten establecer conexiones y promover el intercambio de información entre empresas chilenas y los principales actores del sector agrícola de los países priorizados. Poniendo en valor la oferta integral de las empresas beneficiarias de la región de O´Higgins proveedoras de soluciones tecnológicas para el desarrollo de una industria sostenible. Reuniones 100% virtuales. Con esta actividad se pretende: - Detectar oportunidades comerciales - Ahondar en mayor detalle en aquellas oportunidades detectadas en planes de negocios. - Compartir información de interés Se considera la gestión de 2 actores relevantes por mercado, cuya duración de la actividad será entre 20 – 45 minutos por actor dependiendo del grado de interacción con las empresas beneficiarias.	Informe de la actividad: detalle de reuniones efectuadas, cantidad de actores participantes, detección de oportunidades; y fotografías de la actividad. Encuesta de satisfacción.
		Los costos asociados son: Reuniones B2B online con los principales actores del ecosistema empresarial del mercado (gremios, asociaciones, distribuidores, empresas referentes del mercado). Considera los siguientes costos: (HH de 2 expertos por mercado priorizado; HH gestión y coordinación con actores relevantes; HH coordinación y reportabilidad; material de apoyo).	
10	Elaboración de Agenda Prospectiva Mercados Priorizados	La elaboración de la agenda prospectiva busca plasmar la estrategia de internacionalización en el marco de un programa de reuniones y actividades que se despliegan en el mercado prioritario, buscando comprobar la hipótesis prospectiva en relación a sus oportunidades comerciales, grado de potencialidad de la oferta exportable, marco empresarial y modelo de ingreso al mercado. Metodología de elaboración: 1. Levantamiento de los principales actores relevantes del ecosistema. 2. Levantamiento de clientes por segmento de mercado vinculado a la oferta exportable de los beneficiarios. 3. Reunión de validación de los actores, potenciales clientes y socios estratégicos con los beneficiarios. 4. Gestión de reuniones a desarrollar en el marco del programa de la misión. 5. Elaboración y presentación de las agendas comerciales. 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. Validar dicha agenda con PROCHILE. Considera todas las gestiones relevantes para la elaboración de una agenda comercial: Costos considerados: (HH levantamiento actores relevantes; HH levantamiento potenciales clientes y socios estratégicos; HH reunión de validación con beneficiarios; HH gestión de reuniones con contrapartes en el mercado; HH elaboración documento individual por beneficiario). Describir los apoyos recibidos en la confección de la agenda.	Agendas comerciales para misiones prospectivas en mercados priorizados y recomendaciones. Aprobación de los empresarios.
11	Misión de Prospección mercado mexicano	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. Programa Tentativo: Día 1: viaje al mercado	Informe de la misión comercial de prospección que incluye: actividades efectuadas, vinculación y encuentros B2B con los principales actores del mercado, detalle de vinculaciones y potenciales acuerdos generados; y verificadores como registros fotográficos y anexos

		Día 2: - Encuentro con principales asociaciones gremiales de la industria. - Reuniones B2B con actores relevantes de la industria (autoridades, instituciones, empresas referentes de mercado) 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. Se considera la participación de un representante por empresa. Los costos considerados son: (tickets aéreos tramo Santiago/ DF México/Santiago; HH profesional de acompañamiento para la ejecución de la actividad; HH gestión logística de transporte y hoteles para la delegación; HH coordinación beneficiarios y reportabilidad). Describir los apoyos recibidos en la ejecución de las actividades en los mercados priorizados.	sugeridos como: nóminas de asistencia y similares según naturaleza de la actividad. Encuesta de satisfacción.
12	Misión de Prospección mercado colombiano	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. Programa Tentativo: 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, empresas referentes de mercado) 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. Se considera la participación de un representante por empresa. Los costos considerados son: (tickets aéreos tramo Santiago/ DF México/Santiago; HH profesional de acompañamiento para la ejecución de la actividad; HH gestión logística de transporte y hoteles para la delegación; HH coordinación beneficiarios y reportabilidad). Describir los apoyos recibidos en la ejecución de las actividades en los mercados priorizados.	Informe de la misión comercial de prospección que incluye: actividades efectuadas, vinculación y encuentros B2B con los principales actores del mercado, y verificadores como registros fotográficos y anexos sugeridos como: nóminas de asistencia y similares según naturaleza de la actividad. Encuesta de satisfacción.

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: Simulación de Proceso Exportador en Materia Legal y Tributaria	2.200.000	1.980.000	220.000
4	Coaching Módulo 3: Propiedad Intelectual y Certificaciones para Mercados Internacionales	2.200.000	1.980.000	220.000
5	Pitch comercial para el proceso de ventas en mercados prospectivos	3.200.000	2.880.000	320.000

6	Brochure Digital Oferta Exportable	2.400.000	2.160.000	240.000
7	Hoja de Ruta Ejecutiva Mercado México	3.200.000	2.880.000	320.000
8	Hoja de Ruta Ejecutiva Mercado Colombia	3.200.000	2.880.000	320.000
9	Soft Landing Digital Ecosistema Empresarial	3.500.000	3.150.000	350.000
10	Elaboración de Agenda Prospectiva Mercados Priorizados	4.980.000	4.482.000	498.000
11	Misión de Prospección mercado mexicano	8.340.000	7.506.000	834.000
12	Misión de Prospección mercado colombiano	6.240.000	5.616.000	624.000
	TOTAL DE GASTOS ($)	43.860.000	39.474.000	4.386.000

6. 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 medios verificadores de cada actividad), y relacionarlos con su contribución al cumplimiento de los objetivos específicos.

9. Indicadores

OBJETIVO ESPECÍFICO	INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD	VALOR BASE	VALOR PROYECTADO	FECHA DE CUMPLIMIENTO	MEDIOS DE VERIFICACIÓN
Proveer conocimientos especializados en procesos de exportación y propiedad intelectual para abordar de manera los mercados priorizados	Transferencia de capacidades para la exportación	(N° de beneficiarios participantes en coaching impartidos/ N° beneficiarios del proyecto) * 100	%	0	66%	Mes 10	Informe de actividades de transferencia
Apoyar el acceso y uso de información de mercado, relevante para el desarrollo de estrategias de internacionalización hacia los mercados priorizados	Hojas de Rutas Internacionales para mercados seleccionados	(N° de beneficiario con hojas de ruta /N° beneficiarios del proyecto) * 100	%	0	100%	Mes 10	Informes de hojas de ruta.
Desarrollo y ejecución de estrategias de promoción conjunta y generación de capital social en base una marca colaborativa para la facilitación comercial en una etapa de prospección de mercados.	Facilitación Comercial para la Exportación	N° de encuentros B2B entre empresas beneficiarias y empresas extranjeras	Nº	0	12	Mes 10	Reportes de encuentros B2B al menos 2 por empresa.

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	$39.474.000-	$4.386.000.-	$43.860.000.-
Total	**$39.474.000.-**	**$4.386.000.-**	**$43.860.000.-**

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 la 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, la 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.