

## TÉRMINOS DE REFERENCIA

### 1. NOMBRE DEL PROYECTO O PROGRAMA

*Internacionalización de Empresas de Eficiencia Energética a Mercados Latinoamericanos frente a los desafíos de la Economía Circular*

### 2. OBJETIVO GENERAL

constituir un esfuerzo asociativo y colaborativo entre las empresas beneficiarias del proyecto Red Mercados para la penetración en mercados internacionales priorizados (Colombia, Perú, México), con una oferta exportable de valor agregado y especialización en diferentes ámbitos de la eficiencia energética.

### 3. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

**OE 1** *Lanzamiento de la marca asociativa en los mercados de destino.*

**OE 2** *Apoyar procesos para la articulación de redes colaborativas hacia y desde mercados internacionales.*

**OE 3** *Facilitar y apoyar las etapas de evaluación de propuestas y cierres de negocios internacionales.*

**OE 4** *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.*

### 4. LOCALIZACIÓN

REGION	PROVINCIA	COMUNA
METROPOLITANA	SANTIAGO	Santiago
V REGION	VALPARAÍSO	Viña del Mar y Quilpué

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
<b>Acceso a mercados de exportación</b>	<i>empresas que exportan o participan en cadenas exportadoras en año 2 / N° empresas atendidas en año 2</i>	N°	0	3	Mes 10	Orden de Compra - Facturas
<b>Generación de capacidades para exporta</b>	<i>N° de empresas beneficiarias que incrementan su potencial exportador al finalizar el proyecto en año 2 / N° total de empresas beneficiarias de proyectos finalizados en año 2) * 100</i>	%	0	100%	Mes 10	Asesorías cursadas a beneficiarios
<b>Generación de capacidades de gestión productiva y administrativa.</b>	<i>Fórmula de cálculo: (N° de empresas beneficiarias encuestadas en año 2 que declaran haber incorporado y/o fortalecido sus capacidades de gestión una vez finalizado el proyecto en año 2 / N° total de empresas encuestadas beneficiarias del proyecto en año 2)*100</i>	%	0	100%	Mes 10	Encuesta al término del proyecto.

## 5. INDICADORES

INDICADORES DE PRODUCTO

(Miden las actividades (bienes y servicios) producidos por el proyecto para el logro de los Objetivos Específicos)

OBJETIVO ESPECÍFICO	INDICADOR	OBJETIVO ESPECÍFICO ASOCIADO	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD	VALOR BASE	VALOR PROYECTADO	FECHA DE CUMPLIMIENTO	MEDIOS DE VERIFICACIÓN
1	Eventos de lanzamiento Marca Paragua en Mercados de Destino /Desarrollo de Contenido Promocional	Lanzamiento de la marca asociativa en los mercados de destino.	NÚMERO DE EVENTOS DESARROLLADOS	N°	0	3	Mes 10	Registro fotográfico y audiovisual.
2	Planes de Negocio Internacionales para mercados priorizados (Perú, Colombia)	Apoyar procesos para la articulación de redes colaborativas hacia y desde mercados internacionales.	(NÚMERO DE FICHAS DE REGISTRO/OPORTUNIDADES COMERCIALES CAPTURADAS EN MERCADOS INTERNACIONALES)*100	%	0	40%	Mes 10	Registro de mentorías individuales por beneficiario.
3	Facilitación comercial para la exportación <sup>1</sup>	Facilitar y apoyar las etapas de evaluación de propuestas y cierres de negocios internacionales.	NÚMERO DE MENTORIAS + N° SEGUIMIENTO CONTACTOS EFECTIVOS	N°	0	12	Mes 10	Fichas de registro de encuentros B2B al menos 2 por empresa.
4	Articulación y facilitación comercial con Entidades Financieras	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.	(N° de beneficiarios certificados en Asesoría en Materia Tributaria para la Exportación/N° de beneficiarios del proyecto) *100	%	0	100%	Mes 10	Nómina de beneficiarios certificados.

<sup>1</sup> "Se establece como condición que las fichas de registro de los encuentros contengan elementos sobre n° de contactos con interés, registro de feed back y elementos que permitan mejorar el potencial de ventas de las empresas".

## 6. PLAN DE TRABAJO

N°	NOMBRE ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD (*)
1	Networking Rondas de negocios online B2B etapa de penetración de mercado (Perú, Colombia, México)	<p>Debido a la coyuntura sanitaria a nivel mundial, se plantea como primera actividad Networking Rondas de negocios online B2B para la etapa de penetración en los 3 mercados priorizados.</p> <p>Actividad de facilitación comercial entre empresas beneficiarias y potenciales clientes, la que tiene por objetivo retomar contactos comerciales más activos, detectados en la etapa prospectiva de aquellos mercados priorizados (Colombia, Perú y México).</p> <p>Rondas de negocios 100% virtuales. Con esta actividad se pretende:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Dilucidar nuevas oportunidades de negocio</li> <li>- Compartir información de interés</li> <li>- Se considera costo en HH y gestión de contrapartes en mercados de destino para el levantamiento de al menos 3 contrapartes por beneficiario.</li> </ul>
2	Soft Landing consolidación de socios estratégicos en mercados priorizados	<p>Como segunda etapa, se plantea una actividad de Soft Landing, la que tiene por objetivo fortalecer aquellos contactos con mayor capacidad de cierre de negocios de la etapa preliminar (actividad 1), ya sea con clientes y/o socios estratégicos de los mercados priorizados (Colombia, Perú y México).</p> <p>Soft Landing es una instancia puesta a disposición para que las empresas puedan trabajar de manera individual y colaborativa, generando sinergias que permitan abrir oportunidades de negocios y beneficien a las economías de los países en la coyuntura que hoy se está viviendo (COVID-19).</p> <p>Rondas de negocios 100% virtuales. Con esta actividad se pretende:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fortalecer relaciones comerciales</li> <li>- Ahondar en mayor detalle en aquellas oportunidades detectadas en networking.</li> <li>- Compartir información de interés</li> </ul> <p><b>Productos Entregables:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Encuentro B2B con potenciales clientes del mercado.</li> <li>- Seguimiento de contactos relevantes.</li> <li>- Implica el costo en hh de seguimiento a la totalidad de reuniones sostenidas en la actividad 1. Posteriormente se realiza un seguimiento según el nivel de probabilidad de cierre de acuerdos y luego gestionar reuniones para avanzar en el ciclo de venta de servicios y/o alianzas estratégicas con contrapartes internacionales</li> </ul>
3	Actualización portafolio asociativo digital (web, brochure digital, video promocional grupo)	<p>Actualización del 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.</p> <p>Información que será utilizada para solicitar reuniones e implementación de</p>

		<p>las agendas de penetración en los mercados priorizados.</p> <p><b>Productos Entregables:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Actualización del Portafolio digital con la descripción de las empresas y oferta exportable.</li> <li>- Actualización de sitio Web con información de las empresas, oferta exportable, principales proyectos y datos de contacto.</li> <li>- Se requiere actualizar para perfilar la oferta de servicios a la demanda y oportunidades detectadas en el año 1. Adicionalmente se realizará un video promocional para el grupo que será empleado en redes sociales, web y eventos de lanzamiento.</li> </ul>
4	<p>Taller de Simulación Tributaria para Proyectos Internacionales y Cierre de Contratos</p>	<p><b>Módulo 1: Taller de Simulación Tributaria para Proyectos Internacionales y Cierre de Contratos</b></p> <p>Tiene por objetivo subsanar las brechas relacionadas con bajo conocimiento del proceso exportador de servicios en materia tributaria. El taller se abordará complementando la teoría con la práctica para una etapa de penetración de mercado. Para ello, se establecerá en base a un caso real de alguno de los proyectos de los beneficiarios que se encuentren con mayor avance en los mercados internacionales.</p> <p>Se propone un taller que consta de <b>2 sesiones de hora y media cada una, de manera virtual</b>, considerando la temática en cuestión que requiere de participación activa del grupo de beneficiarios.</p> <p><b>Contenidos Taller:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Caso práctico de exportación de servicios</li> <li>- Cómo aplicar el beneficio de doble tributación en caso de existir acuerdo entre los países</li> <li>- Fusiones y adquisiciones, cómo abordarlos en caso de generar convenios de alianzas estratégicas con potenciales socios internacionales.</li> <li>- 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.</li> </ul> <p><b>Metodología:</b> La metodología de transferencia emplea dinámicas de autoconocimiento, generación de confianzas y equipos de alto desempeño que favorezcan el trabajo grupal en la internacionalización. Asimismo, la formación será cercana al perfil empresarial de las beneficiarias, incorporando casos de éxito.</p> <p><b>Productos Entregables:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacitar a las empresas sobre marcos tributarios para el cierre de contratos internacionales.</li> </ul>
5	<p>Taller de Simulación Legal para el Desarrollo de Proyectos Internacionales y Cierre de Negocios</p>	<p><b>Módulo 2: Taller de Simulación Legal para el Desarrollo de Proyectos Internacionales y Cierre de Negocios.</b></p> <p>Tiene por objetivo subsanar las brechas relacionadas con bajo conocimiento del proceso exportador en ámbito legal para el cierre de negocios en otros mercados.</p> <p>En una etapa prospectiva se abordaron contenidos legales referente a la industria de eficiencia energética en cuestión y cultura de negocios. <b>En una etapa de penetración de mercado</b>, es preciso establecer mayor claridad de los conocimientos legales para generar convenios, alianzas y permisos que se deben obtener para operar en los países priorizados.</p>

		<p>Debido a lo anterior, se propone una asesoría en dicha materia que consta de <b>2 sesiones de hora y media cada una, de manera virtual</b>, considerando la temática en cuestión que requiere de participación activa del grupo de beneficiarios.</p> <p><b>Contenidos Taller:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Marcos legales para la generación de convenios y alianzas con potenciales socios estratégicos</li> <li>- Permisos para operar en los mercados priorizados</li> <li>- Tramitación de visas laborales</li> </ul> <p><b>Metodología:</b> La metodología de transferencia emplea dinámicas de autoconocimiento, generación de confianzas y equipos de alto desempeño que favorezcan el trabajo grupal en la internacionalización. Exposición de experto y luego ronda de preguntas y respuestas hacia los beneficiarios.</p> <p><b>Productos Entregables:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacitar a las empresas sobre marcos legales para el cierre de contratos internacionales.</li> </ul>
6	Coaching en Negociación Internacional	<p><b>Módulo 3: Negociación Internacional</b></p> <p>La asesoría tiene por objetivo subsanar una de las brechas identificadas de bajo conocimiento del Proceso Exportador de Servicios en ámbito de negociación.</p> <p>Se propone una asesoría en dicha materia que consta de <b>2 sesiones de hora y media cada una de forma virtual</b>.</p> <p>Dinámica que permitirá la generación de confianzas para la conformación de equipos de alto desempeño y facilitación del trabajo asociativo.</p> <p><b>Contenido del Coaching:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Qué diferencia una negociación internacional de una nacional?</li> <li>- Aspectos a tomar en cuenta en una negociación internacional.</li> <li>- Tipos de negociación entre empresas.</li> <li>- Cómo tener éxito en una negociación internacional.</li> <li>- Etapas y ciclo de venta de productos/servicios</li> </ul> <p><b>Metodología de cada sesión:</b> Exposición de experto y luego ronda de preguntas y respuestas hacia las beneficiarias.</p> <p><b>Productos Entregables:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacitar a las empresas en negociación internacional.</li> <li>- Transferencia a las empresas para la negociación exitosa de potenciales acuerdos comerciales.</li> </ul>
7	Evento de lanzamiento de la marca paragua en Colombia	<p>Evento de lanzamiento de la marca paragua de las empresas del instrumento RED MERCADOS "Internacionalización de Empresas de Eficiencia Energética a mercados latinoamericanos frente a los desafíos de la Economía Circular, en Colombia.</p> <p>El evento de lanzamiento tiene por objetivo fortalecer el posicionamiento de los beneficiarios en el mercado priorizado. Por tanto, dirigido a actores relevantes del ecosistema, siendo estos, potenciales clientes, potenciales</p>

		<p>partners, proveedores y gremios de la industria.</p> <p><b>Programa Tentativo:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Presentación y recepción de un gremio relevante en energía de Colombia.</li> <li>- Presentación de la oferta exportable asociativa chilena de eficiencia energética.</li> <li>- Vinculación entre empresas chilenas e invitados al evento.</li> </ul> <p>La delegación contempla: 1 ejecutivo por empresa en el marco del evento de lanzamiento, considerando los tickets aéreos más costo de traslado interno en el país de destino y viáticos.</p>
8	Agenda de penetración de mercado B2B Colombia	<p>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 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><b>Programa Tentativo:</b></p> <p>Día 1: viaje al mercado Día 2: Evento de lanzamiento de la marca paragua en Colombia y reuniones con potenciales clientes y socios estratégicos. Día 3: reuniones con potenciales clientes y socios estratégicos. Día 4: viaje de regreso</p> <p><b>Productos Entregables:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Encuentro B2B con potenciales clientes del mercado.</li> <li>- Encuentro B2B con socios potenciales en el mercado.</li> <li>- Informe de seguimiento de reuniones B2B y principales conclusiones del mercado.</li> <li>- Seguimiento de contactos relevantes.</li> </ul> <p>Los costos de esta actividad comprenden los tickets aéreos más costo de traslado interno en el país de destino y viáticos.</p>
9	Evento de lanzamiento de la marca paragua en Perú	<p>Evento de lanzamiento de la marca paragua de las empresas del instrumento RED MERCADOS "Internacionalización de Empresas de Eficiencia Energética a mercados latinoamericanos frente a los desafíos de la Economía Circular, en Perú.</p> <p>El evento de lanzamiento tiene por objetivo fortalecer el posicionamiento de los beneficiarios en el mercado priorizado. Por tanto, dirigido a actores relevantes del ecosistema, siendo estos, potenciales clientes, potenciales partners, proveedores y gremios de la industria.</p> <p><b>Programa Tentativo:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Presentación y recepción de un gremio relevante en energía de Perú.</li> <li>- Presentación de la oferta exportable asociativa chilena de eficiencia energética.</li> <li>- Vinculación entre empresas chilenas e invitados al evento.</li> </ul> <p>La delegación contempla: 1 ejecutivo por empresa en el marco del evento de lanzamiento, considerando los tickets aéreos más costo de traslado interno en el país de destino y viáticos.</p>
10	Agenda de penetración de	<p>La actividad tiene por objetivo apoyar los procesos para la articulación de redes colaborativas hacia y desde mercados internacionales, generar</p>

	mercado B2B Perú	<p><i>vinculación con clientes y socios estratégicos claves del mercado. 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.</i></p> <p><b>Programa Tentativo:</b>  <i>Día 1: viaje al mercado  Día 2: Evento de lanzamiento de la marca paragua en Perú y reuniones con potenciales clientes y socios estratégicos.  Día 3: reuniones con potenciales clientes y socios estratégicos.  Día 4: viaje de regreso</i></p> <p><b>Productos Entregables:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Encuentro B2B con potenciales clientes del mercado.</i></li> <li>- <i>Encuentro B2B con socios potenciales en el mercado.</i></li> <li>- <i>Informe de seguimiento de reuniones B2B y principales conclusiones del mercado.</i></li> <li>- <i>Seguimiento de contactos relevantes.</i></li> </ul> <p><i>Los costos de esta actividad comprenden los tickets aéreos más costo de traslado interno en el país de destino y viáticos.</i></p>
11	Workshop con entidades financieras	<p><i>Uno de los obstáculos del grupo beneficiario es gestionar redes colaborativas con organismos de financiamiento que les permitan tener mayor holgura para implementar proyectos en mercados internacionales.</i></p> <p><i>Para lo anterior, se contará con la presencia de Entidades Financieras que financien proyectos vinculados con temas de eficiencia energética y economía circular.</i></p> <p><i>La actividad se realizará durante media jornada con aplicación de pitch por beneficiario y dinámica de networking. Se considera la participación de 4 instituciones financieras. Actividad 100% virtual.</i></p> <p><b>Productos Entregables:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Encuentros B2B con potenciales entidades financieras</i></li> </ul>
12	Asesoría y seguimiento de potenciales clientes y socios estratégicos	<p><i>Se ha observado en la etapa prospectiva, que producto de la carga laboral y los compromisos del día a día que deben cumplir las empresas, se torna complicado gestionar y destinar los tiempos a negociaciones y cierres de negocios en otros mercados. Producto de ello, y con el fin de obtener mayores niveles de cierres efectivos de negocios, se realizarán mentorías en negociación internacional para apoyar el cierre de potenciales negocios.</i></p>
13	Asesoría legal para formulación y cierre de contratos internacionales	<p><i>Con el objetivo de facilitar y apoyar las etapas de evolución de propuestas y cierres de negocios internacionales, se efectuarán mentorías que consisten en dar seguimiento a las propuestas u oportunidades levantadas entre beneficiarios y potenciales clientes y/o socios internacionales, generando los imput necesarios y manteniendo un seguimiento entre las contrapartes interesadas.</i></p> <p><i>A diferencia de los talleres y coaching, la asesoría legal es individual con cada beneficiario, prestando apoyo continuo en la revisión y gestión de contratos que se generen con potenciales clientes y socios estratégicos, para cierres efectivos de acuerdos internacionales.</i></p>

## 7. PRESUPUESTO TOTAL ASIGNADO

**El presupuesto total disponible, son \$ 38.888.889.-** (treinta y ocho millones ochocientos ochenta y ocho mil ochocientos ochenta y nueve pesos)

Este presupuesto debe cubrir todos los gastos que se generen por las actividades, materiales, asesores, arriendos de salones, traslados, etc. y la impresión del material que se entregará para la revisión de CORFO. Esto implica documentación impresa respecto a cada una de las actividades, rendiciones mensuales, la elaboración de un informe de cierre anual

- Toda la documentación, que debe revisar CORFO se debe entregar al Agente operador intermediario.

## 8. INFORMES DE RENDICIÓN:

Se deberá considerar la entrega de tres informes técnicos de avance al término de cada trimestre de ejecución. Los informes deberán contener, como mínimo, los siguientes elementos:

- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- Informe Financiero con el detalle de los gastos efectuados en el período de rendición y la respectiva documentación financiera de respaldo.

## 9. INFORME FINAL DE LA ETAPA DE DESARROLLO.

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 de acuerdo al formato de Informe Final disponible en el Anexo N°9 y deberá contener:

- Rendición del último mes de ejecución o del periodo que no haya sido rendido en el último Informe Técnico de Avance Trimestral. Esta sección, al igual que los Informes anteriores, deberá contener las actividades desarrolladas durante el periodo, justificación técnica de su desarrollo, resultados a la fecha y respaldo de la ejecución de las actividades con algún medio de verificación audiovisual (fotos o video).
- Resultados generales derivados de la ejecución integral del proyecto.
- 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.
- Análisis comparado de la aplicación del Test de Potencialidad Exportadora (TPE), que dé cuenta del estado final de las Empresas Beneficiarias. Los resultados del TPE Inicial y Final deberán ser incluidos en este Informe, con un análisis sobre la brecha de puntajes.
- Indicar las conclusiones de acuerdo al desarrollo integral del proyecto.
- Recuento de indicadores de resultado asociado al objetivo general e indicadores de producto vinculados a los objetivos específicos del proyecto.
- Conclusiones para el cierre del proyecto.

La completitud de este informe será condición para su aprobación.

## 10. CARTA GANTT

N°	ACTIVIDAD												
		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10		
1	Networking Rondas de negocios online B2B etapa de penetración de mercado (Perú, Colombia, México)	X	X										

2	Soft Landing consolidación de socios estratégicos en mercados priorizados	X	X								
3	Actualización portafolio asociativo digital (web, brochure digital, video promocional grupo)	X	X	X							
4	Taller de Simulación Tributaria para Proyectos Internacionales y Cierre de Contratos			X							
5	Taller de Simulación Legal para el Desarrollo de Proyectos Internacionales y Cierre de Negocios				X						
6	Coaching en Negociación Internacional					X					
7	Evento de lanzamiento de la marca paragua en Colombia							X			
8	Agenda de penetración de mercado B2B Colombia							X			
9	Evento de lanzamiento de la marca paragua en Perú								X		
10	Agenda de penetración de mercado B2B Perú								X		
11	Workshop con entidades financieras										X
12	Asesoría y seguimiento de potenciales clientes y socios estratégicos							X	X	X	X
13	Asesoría legal para formulación y cierre de contratos internacionales							X	X	X	X

## 11. PLAZOS RECEPCIÓN DE CONSULTAS

Consultas hasta el 31/12/2021 al correo gmunoz@asoex.cl

## 12. PLAZO RECEPCIÓN DE PROPUESTAS

Las propuestas deben enviarse hasta el 05-01-2022 a las 12:00 hrs, vía correo electrónico, gmunoz@asoex.cl o en dependencias oficina ASOEX Fomento ubicada en Cruz del Sur 133, of.701, Las Condes.

### 13. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

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
<b>Experiencia de la empresa</b>	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	40%
<b>Calidad del equipo de trabajo</b>	Profesionales capacitados en áreas relacionadas al proyecto, con conocimientos comerciales y de exportación de acuerdo al rubro del programa.	40%
<b>Propuesta económica</b>	No excede el presupuesto indicado	10%
<b>Metodología de trabajo</b>	Privilegia la realización conjunta de componentes prácticos y teóricos. Se prioriza el ajuste al plan de trabajo propuesto.	10%

### 14. ASIGNACIÓN

Para la adjudicación, los 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, CORFO seleccionará de acuerdo a nuevos criterios.

Los resultados serán informados vía correo electrónico y/o por Carta el día 07-01-2022

### 15. CONTRATO

El contrato por la prestación de servicios, se realizará entre el AOI y la consultora.

El contrato se entenderá iniciado en fecha acordada entre ambas partes.

## 16. FORMA DE PAGO

- a. La actividad se pagará una vez realizada y aprobado el informe técnico entregado.
- b. La factura se cancelará 15 días luego de su emisión y aprobación del punto anterior.
- c. Es condición para su cancelación la aprobación de la rendición recibida, de acuerdo a los puntos señalados en el n°8 y la rendición final condicionada a la aprobación del informe final del N°9.

## 17. PROPUESTA

La propuesta debe contener la siguiente información:

### A. 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

### B. Antecedentes Legales

- a. CV de la empresa ejecutora
- b. Documentación legal de la entidad ejecutora
  - i. Escritura de la constitución de sociedad y sus modificaciones
  - ii. Personería de los representantes legales
  - iii. Fotocopia Rut de la empresa y sus representantes
  - iv. Certificado de vigencia.

### C. Propuesta técnica

- a. Metodología de trabajo
- b. Número y nombre de profesionales que empleará para la ejecución del programa o actividad (según corresponda), detallando descripción y función en el equipo de trabajo.

Aquellos profesionales que figuren en esta nomina no podrán ser reemplazados, salvo casos justificados y previa solicitud. El nuevo profesional debe poseer competencias técnicas y profesionales similares o superiores al sustituido. (adjuntar CV)

c. Experiencia con el sector de vinculación.

d. Otros.

#### D. Propuesta económica

a. Valor del servicio detallando costo y Horas Hombre utilizadas en cada actividad.

#### E. Productos entregables<sup>2</sup>

a. La empresa que ejecute la actividad, deberá entregar un informe detallado con las actividades y logros realizados, entregar respaldos técnicos de las acciones desarrolladas en las respectivas rendiciones de actividad de acuerdo a los formatos CORFO establecido (n°8 y n°9).

b. La empresa debe entregar todos los antecedentes respecto a la actividad ejecutada, que la demandante solicite a petición de CORFO o de ASOEX en su rol de Agente Operador Intermediario de CORFO.

---

<sup>2</sup> Los informes se rinden trimestralmente, de acuerdo a lo que establece el manual de ejecución del programa de red mercados de CORFO.

[https://www.corfo.cl/sites/cpp/convocatorias/nodos para la competitividad](https://www.corfo.cl/sites/cpp/convocatorias/nodos_para_la_competitividad)