



TERCER LLAMADO

TÉRMINOS DE REFERENCIA

1. NOMBRE DEL PROYECTO O PROGRAMA

Red Asociativa Servicios de Arquitectura Liderados por Mujeres – 4MA

2. OBJETIVO GENERAL

constituir un esfuerzo colaborativo de internacionalización entre las empresas beneficiarias del proyecto Red Asociativa para la penetración en mercados internacionales priorizados (Paraguay, Colombia, México, Ecuador), con una oferta exportable de valor agregado, referentes en el mercado nacional, y especialización en diferentes ámbitos de la arquitectura.

3. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

OE 1 Dinamizar la participación en proyectos internacionales y cierres de acuerdos comerciales.

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

OE 3 Transferencia de competencias y capacidades para enfrentar el desafío de la internacionalización, relacionadas a materias tributarias y legales

4. LOCALIZACIÓN

REGION	PROVINCIA	COMUNA
METROPOLITANA	SANTIAGO	PROVIDENCIA, LAS CONDES
VI REGION	BIO BIO	CONCEPCION

5. INDICADORES

INDICADORES DE RESULTADO					
INDICADOR	UNIDAD	VALOR BASE	VALOR PROYECTADO	FECHA DE CUMPLIMIENTO	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Porcentaje de empresas encuestadas que declaran haber concretado nuevas oportunidades de negocio	% de empresas	0	50%	Mes 12.	Acuerdos de colaboración suscritos
Porcentaje de empresas encuestadas que declaran haber aumentado sus ventas	% de empresas	0	50%	Mes 12.	Encuesta al finalizar el proyecto

INDICADORES DE PRODUCTO							
OBJETIVO ESPECÍFICO	INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD	VALOR BASE	VALOR PROYECTADO	FECHA DE CUMPLIMIENTO	MEDIOS DE VERIFICACIÓN
1	Acompañamiento en seguimiento de potenciales clientes y socios estratégicos	% seguimiento de potenciales acuerdos de colaboración entre beneficiarios v/s clientes y/o socios estratégicos	%	0	75%	Mes 12	Carta Gantt con registro de seguimiento de contactos efectivos por beneficiario.
2	Articulación y Redes de Mercado – Soft Landing Digital	N° de encuentros B2B entre empresas beneficiarias y empresas extranjeras	N°	0	50	Mes 12	Fichas de registro de encuentros B2B – actividad softlanding
2	Articulación y Redes de Mercado – Soft Landing Digital	% de contactos efectivos realizados	%	0	40%	Mes 12	Registro y seguimiento de oportunidades comerciales capturadas en mercados internacionales
3	Generar competencias y capacidades para enfrentar el desafío de la internacionalización a través de mentorías específicas	% de mentorías realizadas	%	0	80%	Mes 12	Registro de mentorías realizadas

6. ACTIVIDADES A LICITAR

N°	NOMBRE ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD (*)	MEDIO DE VERIFICACIÓN
1	A4. Soft Landing Digital (Paraguay, Colombia y México)	<p>Se plantea la actividad de Soft Landing Digital, que tiene por objetivo prospectar oportunidades con potenciales actores para ir validando oportunidades en los mercados priorizados antes de realizar los viajes. Considerando además los resultados positivos que se generaron mediante esta actividad durante el año 1, en donde se concretaron más de 46 reuniones B2B con potenciales clientes y socios estratégicos, y se generaron acuerdos de colaboración entre las beneficiarias y contrapartes extranjeras.</p> <p>Soft Landing Digital es una instancia puesta a disposición para que las empresarias puedan trabajar de forma individual y colaborativa, generando sinergias que permitan abrir oportunidades de negocios y beneficien a las economías de los países.</p> <p>Rondas de negocios 100% virtuales. Con esta actividad se pretende:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Detectar oportunidades comerciales - Ahondar en mayor detalle en aquellas oportunidades detectadas en etapas prospectivas. - Compartir información de interés - Detección de clientes de mayor interés para abordar en la misión comercial (aumenta considerablemente la asertividad del cierre de negocios) <p>Productos Entregables:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 24 encuentro B2B con potenciales clientes del mercado. - Seguimiento de contactos relevantes para abordar en misiones comerciales. <p>Detalle Costo: HH levantamiento actores relevantes; HH conformación de BBDD; HH solicitud de reuniones y gestión de agenda, HH coordinación.</p>	Registro visual de actividad y registro documental de reuniones B2B realizadas
2	A.5 Elaboración de Agenda y Showroom Ecuador	<p>Elaboración de Agenda Comercial 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. Refiriéndose a aquellos contactos con los que se lograron match de potenciales oportunidades comerciales bajo el marco de Soft Landing Digital.</p> <p>Adicionalmente, comprende el trabajo de coordinación, gestión y logística de traslado y hospedaje de la delegación en el marco de las misiones comerciales de 5 días.</p> <p>Productos Entregables:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Agendas comerciales para misiones comerciales en mercados priorizados. - Gestión y coordinación de la logística del viaje para la delegación. <p>Evento Showroom Ecuador</p>	Informe con resultados alcanzados en la actividad (detalle de actividad y fotografías)

		<p>En el marco de la misión comercial se efectuará se efectuará un Showroom en Arquitectura, junto con una agenda puerta a puerta en Ecuador.</p> <p>Uno de los elementos claves para lograr incrementar ventas y en este caso, generar posicionamiento, es la adecuada puesta en marcha del evento, que permita la captura de interés y la vitrina correcta para poner en valor la oferta de las arquitectas chilenas.</p> <p>Para llevar a cabo esta actividad de forma más idónea se tiene contemplado la contratación de una empresa especializada en la organización de eventos del mercado ecuatoriano, la que estará a cargo de la planificación, gestión y producción del evento. Siendo el foco principal, la convocatoria de los actores claves del mercado.</p> <p>Se busca con esta gestión, mejorar los niveles de precisión y asertividad en los match comerciales. De esta manera, aumentan las probabilidades de concreción de negocios.</p> <p>Productos Entregables:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Programación de la actividad - Informe con resultados alcanzados en actividad Showroom - Invitaciones realizadas <p>Detalle Costos:</p> <p>Contratación de empresa para la coordinación y producción del evento, que incluya: coffee break, coordinación agenda – actores invitados, HH material y preparación de charlas. Más ticket aéreos de empresarias, traslados internos, y diseño de Material de promoción gráfica asociativa como pendones.</p>	
3	<p>A6. Elaboración de Agenda y Showroom Paraguay</p>	<p>Elaboración de Agenda Comercial</p> <p>Confección y HH en la elaboración e implementación de la agenda comercial, para determinar correctamente el tipo de actores con los que cuales se concretarán reuniones y el tipo de eventos relevantes que serán visitados. Refiriéndose a aquellos contactos con los que se lograron match de potenciales oportunidades comerciales bajo el marco de Soft Landing Digital.</p> <p>Adicionalmente, comprende el trabajo de coordinación, gestión y logística de traslado y hospedaje de la delegación en el marco de las misiones comerciales de 5 días.</p> <p>Productos Entregables:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Agendas comerciales para misiones comerciales en mercados priorizados. - Gestión de contrapartes internacionales. - Organización de actividades de vinculación internacional B2B. - Gestión y coordinación de la logística del viaje para la delegación. <p>Evento Showroom Paraguay</p> <p>En el marco de la misión comercial se efectuará se efectuará un Showroom en Arquitectura, junto con una agenda puerta a puerta en Paraguay.</p>	<p><i>Informe con resultados alcanzados en la actividad (detalle de actividad y fotografías)</i></p>

		<p>Uno de los elementos claves para lograr incrementar ventas y en este caso, generar posicionamiento, es la adecuada puesta en marcha del evento, que permita la captura de interés y la vitrina correcta para poner en valor la oferta de las arquitectas chilenas.</p> <p>Se busca con esta gestión, mejorar los niveles de precisión y asertividad en los match comerciales. De esta manera, aumentan las probabilidades de concreción de negocios.</p> <p>Productos Entregables:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Coordinación y producción de evento en mercado internacional - Convocatoria de actores relevantes en el mercado - Realización de charlas sobre atributos y potencialidad de la oferta exportable a potenciales clientes internacionales <p>Detalle Costos: Contratación de empresa para la coordinación y producción del evento, que incluya: coffee break, coordinación agenda – actores invitados, HH material y preparación de charlas. Más ticket aéreos de empresarias, traslados internos, y diseño de Material de promoción gráfica asociativa como pendones.</p>	
4	<p>A8. Elaboración de Agenda y Showroom México</p>	<p>Elaboración de Agenda Comercial Confeción 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. Refiriéndose a aquellos contactos con los que se lograron match de potenciales oportunidades comerciales bajo el marco de Soft Landing Digital.</p> <p>Adicionalmente, comprende el trabajo de coordinación, gestión y logística de traslado y hospedaje de la delegación en el marco de las misiones comerciales de 5 días.</p> <p>Productos Entregables:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Agendas comerciales para misiones comerciales en mercados priorizados. - Gestión de contrapartes internacionales. - Organización de actividades de vinculación internacional B2B. - Gestión y coordinación de la logística del viaje para la delegación. <p>Evento Showroom México En el marco de la misión comercial se efectuará se efectuará un Showroom en Arquitectura, junto con una agenda puerta a puerta en México.</p> <p>Uno de los elementos claves para lograr incrementar ventas y en este caso, generar posicionamiento, es la adecuada puesta en marcha del evento, que permita la captura de interés y la vitrina correcta para poner en valor la oferta de las arquitectas chilenas.</p>	<p><i>Informe con resultados alcanzados en la actividad (detalle de actividad y fotografías)</i></p>

	<p>Se busca con esta gestión, mejorar los niveles de precisión y asertividad en los match comerciales. De esta manera, aumentan las probabilidades de concreción de negocios.</p> <p>Productos Entregables:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Coordinación y producción de evento en mercado internacional - Convocatoria de actores relevantes en el mercado - Realización de charlas sobre atributos y potencialidad de la oferta exportable a potenciales clientes internacionales <p>Detalle Costos:</p> <p>Contratación de empresa para la coordinación y producción del evento, que incluya: coffee break, coordinación agenda – actores invitados, HH material y preparación de charlas. Más ticket aéreos de empresarias, traslados internos, y diseño de Material de promoción gráfica asociativa como pendones.</p>	
--	---	--

7. PRESUPUESTO TOTAL ASIGNADO

El presupuesto total disponible, son \$ 16.890.000 .- (dieciséis millones ochocientos noventa mil pesos)

Este presupuesto debe cubrir todos los gastos que se generen por las actividades de acuerdo a su descriptor, materiales, asesores, arriendos de salones, Ticket aéreos, alimentación, alojamientos, 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.

- **La empresa consultora desarrollara sus gestiones de acuerdo a lo solicitado por la Gerente** del proyecto y la comunicación directa será con ella, el AOI solo tramitara los pagos de acuerdo a los informes y las facturas recibidas.
- Para el pago de cada actividad se debe considerar que el proyecto tiene un financiamiento del 70% CORFO y 30% 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 Gerente con apoyo de la empresa Consultora solicitar los aportes empresariales correspondientes.
- Aporte CORFO al proyecto: 11.823.000
- Aporte Empresas: \$5.067.000
- Total: \$16.890.000
- N° Empresas Beneficiarias: 4

8. INFORMES POR ACTIVIDADES:

Se deberá considerar la entrega de informes técnicos por cada actividad a ejecutar, con sus respaldos técnicos correspondientes. Los informes deberán contener, como mínimo, los siguientes elementos:

- Descripción de las actividades desarrolladas: identificar las actividades que se llevaron a cabo. 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.
- Resultados: presentar un resumen de los resultados de la actividad que se informa, indicando posibles desviaciones y su justificación de acuerdo a los objetivos definidos. Adicionalmente, deberán indicarse las acciones correctivas que serán implementadas.
- Verificadores técnicos correspondientes de acuerdo a cada actividad, un informe por actividad ejecutado. En caso de viajes se debe reportar con ticket y comprobantes de que efectivamente se realizó el viaje a mercado de destino, fotografías y reportes de resultado de la misión comercial.
- La completitud de este informe será condición para su aprobación y respectiva tramitación de pago.
- Los informes y verificadores deberán ser entregados a la Gerente del proyecto para su primera revisión, una vez aprobados por la gerente y/o las empresarias serán enviados en las rendiciones mensuales del proyecto y posteriormente enviados al AOI para la revisión.

9. PLAZO DE EJECUCIÓN DE LAS ACTIVIDADES

El proyecto inicio con fecha 14 de Junio del 2022, por lo que el plazo máximo de ejecución, es hasta el 13 junio del 2023.

10. PLAZOS RECEPCIÓN DE CONSULTAS

Consultas hasta el 12/10/2022 al correo gmunoz@asoex.cl

11. PLAZO RECEPCIÓN DE PROPUESTAS

Las propuestas deben enviarse desde el 04-10-2022 hasta el 18-10-2022 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.

12. 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
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	40%
Calidad del equipo de trabajo	Profesionales capacitados en áreas relacionadas al proyecto, con conocimientos comerciales y de exportación de acuerdo al rubro del programa.	40%
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.	10%

13. 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, la demandante seleccionará de acuerdo a nuevos criterios.

Los resultados serán informados vía correo electrónico y/o por Carta el día 20-10-2022

14. 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.

15. FORMA DE PAGO

- a. La actividad se pagará una vez realizada y aprobado el informe técnico entregado.
- b. La factura se cancelará 15 días Hábiles luego de su emisión y aprobación del punto anterior.
- c. Es condición para su cancelación contar con los aportes empresa recaudados en la cuenta del AOI, para la tramitación de los pagos.

16. 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

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 de acuerdo a los descriptores de la actividad, el no cumplimiento completo de los descriptores puede significar una reducción en el pago de la actividad.

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.