

## TÉRMINOS DE REFERENCIA

### 1. NOMBRE DEL PROYECTO O PROGRAMA

Red Mercado Internacionalización de proveedores de la industria solar chilena a mercados latinoamericanos, Desarrollo año 1

### 2. OBJETIVO GENERAL

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

#### OBJETIVOS ESPECÍFICOS

***OE 1** Transferir competencias y capacidades para enfrentar el desafío de la internacionalización a través de asesorías especializadas, buenas prácticas y acompañamiento del proceso exportador.*

***OE 2** Desarrollo de inteligencia de mercado que permita minimizar los riesgos de internacionalización a través de Hojas de Rutas con información de mercados priorizados.*

***OE 3** Potenciar el vínculo y la facilitación comercial con el ecosistema empresarial y actores relevantes de los mercados priorizados. Generar redes empresariales para la facilitación efectiva de negocios y para la gestión de financiamiento en etapas de escalabilidad e internacionalización a mercados priorizados.*

### 3. LOCALIZACIÓN

REGION	PROVINCIA	COMUNA
METROPOLITANA	SANTIAGO	Colina, Providencia, Ñuñoa , Las Condes
VALPARAISO	VIÑA DEL MAR	Viña del Mar

#### 4. INDICADORES

INDICADORES DE RESULTADO						
(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)						
INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD	VALOR BASE	VALOR PROYECTADO	FECHA DE CUMPLIMIENTO	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Acceso a Mercados de Exportación	(Fórmula de Cálculo: N° empresas que exportan o participan de cadenas exportadoras en año tf / N° empresas atendidas en año tf	%	0	40%	30/09/2023	Registro de participación en mercado, nómina de participantes y fotografías de actividades.
Generación de Capacidades para Exportar	N° DE EMPRESAS BENEFICIARIAS QUE INCREMENTAN SU POTENCIAL EXPORTADOR AL FINALIZAR EL PROYECTO EN EL AÑO 1/N° TOTAL DE EMPRESAS BENEFICIARIAS DE PROYECTOS FINALIZADOS EN EL AÑO 1)*100	%	0	60%	30/09/2023	encuestas

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)						
INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD	VALOR BASE	VALOR PROYECTADO	FECHA DE CUMPLIMIENTO	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Generación de capacidades de gestión productiva y administrativa	(NÚMERO DE BENEFICIARIOS PARTICIPANTES EN COACHING IMPARTIDOS/N.º BENEFICIARIOS DEL PROYECTO) * 100	%	0	80%	30/09/2023	Nómina de beneficiarios con cursos impartidos – coaching.
Hojas de Rutas Internacionales para mercados priorizados	(N° DE BENEFICIARIOS CON PLANES DE NEGOCIOS/N° DE BENEFICIARIOS DEL PROYECTO) *100	%	0	100%	30/09/2023	Informes Hojas de Rutas por beneficiario
Facilitación comercial para la exportación	N° DE ENCUENTROS B2B ENTRE EMPRESAS BENEFICIARIAS Y EMPRESAS EXTRANJERAS	N°	0	14	30/09/2023	Fecha de registros de encuentros B2B al menos 2 por empresa.

## 5. PLAN DE TRABAJO y PERIODO ESTIMADO DE EJECUCIÓN

N°	NOMBRE ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD (*)	Mes Inicio	Mes término
1	Identidad de Marca Colaborativa para la Internacionalización	<p>Se propone esta actividad para Elaborar el Plan estratégico de comunicaciones y marketing para el proyecto el cual será utilizado en los eventos virtuales y actividades de facilitación comercial.</p> <p>Costo: contratación de consultoría para la ejecución de la actividad. De acuerdo a su descripción. :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Creación de una línea editorial</li> <li>- Desarrollo de slogan y tagline del proyecto.</li> <li>- Desarrollo del concepto de marca asociativa para mercados latinoamericanos para conseguir validación, reconocimiento e identidad como un referente del sector y de su público objetivo.</li> <li>- Reuniones semanales con beneficiarios para retroalimentación y revisión de la estrategia.</li> </ul> <p><b>Producto Entregable:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Concepto de marca asociativa</li> <li>- Branding de la marca asociativa y manual de marca.</li> </ul>	1	2
2	Coaching Módulo 1: Principales tópicos de estrategias de internacionalización de empresas	<p>Tiene por objetivo subsanar brechas de bajo posicionamiento en mercados priorizados. Se propone un taller que consta de <b>1 sesión personalizadas de manera virtual</b>, considerando la temática en cuestión que requiere de participación activa del grupo de beneficiarios.</p> <p><b>Contenidos Referenciales:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Estrategias efectivas de desarrollo en negocios internacionales</li> <li>- Identificar las variables de marketing para la toma de decisiones en la internacionalización de la empresa.</li> <li>- Variables de marketing para la toma de decisiones en la internacionalización.</li> </ul> <p>Metodología:</p>	2	2

		<p>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> Asesorar a las empresas sobre estrategias de internacionalización.</p>		
3	Coaching Módulo 2: Proceso exportador y modelos tributarios para la internacionalización	<p>Es relevante que el proceso de internacionalización se abordado considerando aspectos tributarios, ya que ambos mercados priorizados cuentan con acuerdos de doble tributación con Chile y por consiguiente, beneficios a los que podrían acceder las empresas.</p> <p><b>Módulo:</b> Proceso exportador y modelos tributarios para la internacionalización</p> <p>Tiene por objetivo subsanar brechas de proceso exportador.</p> <p><b>Consta de 2 sesiones de hora y media cada una, de manera virtual, abordando temáticas referenciales</b> como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Normativa tributaria y aduanera para la exportación de servicios.</li> <li>- Normativa aplicada a la industria solar en mercados priorizados</li> <li>- Análisis y beneficios de los acuerdos de doble tributación.</li> <li>- Procedimiento aduanero y tributario para la exportación de un servicio y producto, según modalidad.</li> </ul> <p><b>Productos Entregables:</b> Asesorar a las empresas en modelos tributarios para la Exportación en Mercados Priorizados.</p>	3	3
4	Portafolio Digital Oferta Exportable Red Mercados	<p>El cambio climático y la contaminación medioambiental han hecho que existan una mayor preocupación por encontrar fuentes de energía eficientes y que disminuyan el impacto negativo al medioambiente. En este aspecto, la oferta exportable del grupo dialoga con esas necesidades que se requieren resolver abordando servicios de ingeniería e instalación de paneles fotovoltaicos; servicios de asesorías y formación en energías renovables y eficiencia energética; y servicios tecnológicos – plataforma de licitaciones y contrataciones spot para la</p>	2	3

		<p>industria energética.</p> <p>Por consiguiente, se desarrollará un portafolio asociativo digital con información de las empresas del instrumento RED MERCADOS, oferta exportable, segmentos de negocios identificados en etapa prospectiva, y <b>puesta en valor de la oferta integrada del grupo con componentes de sustentabilidad energética</b>. Información que será utilizada para solicitar reuniones e implementación de las agendas comerciales en los mercados priorizados.</p> <p><b>Productos Entregables:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Desarrollo del Portafolio digital con la descripción de las empresas y oferta exportable, (brochure digital).</li> <li>- Diseño y dominio de página web con información de las empresas, oferta exportable, principales proyectos y datos de contacto.</li> <li>- Diseño de Material de promoción gráfica asociativa como pendones. (contratación de consultora).</li> </ul>		
5	Video Promocional Oferta Exportable Red Mercados	<p>Desarrollo de video promocional asociativa que identifica a cada una de las empresas del proyecto RED MERCADOS, experiencia, oferta exportable y puesta en valor de la oferta integral del grupo.</p> <p>Video que será utilizado para en eventos relevantes con el ecosistema internacional.</p> <p><b>Producto Entregable:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Video Promocional.</li> </ul>	4	4
6	Hoja de Ruta Prospectiva Perú	<p>Mentoría de trabajo y asesoría directa con cada una de las empresas beneficiarias para el diseño de a hoja de ruta prospectiva orientado al mercado priorizado de Perú. Documento que busca prospectar actores y actividades relevantes en el mercado, enfocado a nichos específicos de empresas con modelo de negocio basado en la industria solar.</p> <p>Se contempla una hoja de ruta por empresas que reúna particularidades de cada mercado.</p> <p>Contenidos referenciales de las Hojas de Rutas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Perfil oferta exportable</li> <li>- Antecedentes del sector, contexto internacional, principales tendencias.</li> <li>- Análisis y detección de oportunidades por segmento de mercado</li> </ul>	1	5

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identificación de competidores, clientes, potenciales socios estratégicos y actores clave del mercado</li> <li>- Análisis FODA Integral</li> <li>- Estrategia prospectiva de mercado</li> </ul> <p>Al finalizar se emitirá un documento con los segmentos priorizados y la oferta exportable asociativa correspondiente. Asimismo, la Hipótesis prospectiva sobre las principales oportunidades comerciales y modelos de entradas a explorar en las misiones comerciales.</p>		
7	Hoja de Ruta Prospectiva Colombia	<p>Mentoría de trabajo y asesoría directa con cada una de las empresas beneficiarias para el diseño de a hoja de ruta prospectiva orientado al mercado priorizado de Colombia. Documento que busca prospectar actores y actividades relevantes en el mercado, enfocado a nichos específicos de empresas con modelo de negocio basado en la industria solar.</p> <p>Se contempla una hoja de ruta por empresas que reúna particularidades de cada mercado.</p> <p>Contenidos referenciales de las Hojas de Rutas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Perfil oferta exportable</li> <li>- Antecedentes del sector, contexto internacional, principales tendencias.</li> <li>- Análisis y detección de oportunidades por segmento de mercado</li> <li>- Identificación de competidores, clientes, potenciales socios estratégicos y actores clave del mercado</li> <li>- Análisis FODA Integral</li> <li>- Estrategia prospectiva de mercado</li> </ul> <p>Al finalizar se emitirá un documento con los segmentos priorizados y la oferta exportable asociativa correspondiente. Asimismo, la Hipótesis prospectiva sobre las principales oportunidades comerciales y modelos de entradas a explorar en las misiones comerciales.</p>	1	6
8	Coaching Módulo 3: Aspectos Legales y Normativos en Mercados Prioritarios.	<p>Los países priorizados para la internacionalización del proyecto destacan por contar con un amplio marco normativo, regulatorio y programas e incentivos fiscales que estimulan las fuentes de energía renovable. Por lo tanto, es preciso ahondar en aspectos legales y normativos que puedan propiciar el ingreso de las empresas a los mercados, ya que su oferta responde a necesidades específicas que se están priorizando.</p>	4	4

		<p><b>Módulo 2: Coaching Aspectos Legales y Normativos en Mercados Prioritarios.</b></p> <p>Tiene por objetivo subsanar brechas de proceso exportador.</p> <p>Módulo con expositores especialistas en aspectos normativos y legales para mercados priorizados. Con la finalidad de transmitir a los beneficiarios información relevante que regula la industria de la energía solar.</p> <p><b>Consta de 2 sesiones de hora y media cada una, de manera virtual, abordando temáticas referenciales como:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Análisis aspectos legales en la industria de la energía solar para mercados priorizados.</li> <li>- Análisis de aspectos normativos e incentivos fiscales para mercados priorizados.</li> </ul>		
9	Soft Landing Ecosistema	<p>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 solar como: gremios, corporaciones, instituciones públicas y/o privadas, así como empresas referentes de mercado.</p> <p>Soft Landing Virtual es una instancia puesta a disposición para que las empresas puedan trabajar de forma individual y colaborativa, generando sinergias que permitan identificar oportunidades por atender en los mercados y beneficien a las economías de los países.</p> <p><b>Poniendo en valor la oferta integral de las empresas beneficiarias de proveedores de la industria solar.</b></p> <p>Reuniones 100% virtuales. Con esta actividad se pretende:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Detectar oportunidades comerciales</li> <li>- Ahondar en mayor detalle en aquellas oportunidades detectadas en planes de negocios.</li> <li>- Compartir información de interés</li> </ul> <p><b>Productos Entregables:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Reuniones generadas con actores de los mercados priorizados.</li> <li>- Oportunidades detectadas.</li> </ul>	5	6

10	Taller de Cultura de Negocios Mercados Priorizados	<p><b>CÓMO HACER NEGOCIOS EN:</b></p> <p><b>Taller de capacitación y transferencia con expertos internacionales de los mercados priorizados - Modalidad Online, 2 sesiones grupal de hora y media, de manera virtual por mercado,</b> con la finalidad de preparar el contexto empresarial a la cultura de negocios y al comportamiento común y aceptado profesionalmente para obtener buenos resultados en el cierre de negocios.</p> <p><b>Contenidos Referenciales:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Análisis de situaciones de negocios</li> <li>- Preparación para negociar y las habilidades para su éxito</li> <li>- Habilidades comunicacionales y escucha activa</li> <li>- Cultura de negocios de mercados priorizados</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> Asesorar a las empresas sobre negociación y cultura de negocios.</p>	6	6
11	Elaboración de agenda prospectiva	<p><b><i>Elaboración de Agenda Prospectiva Mercados Priorizados</i></b></p> <p>Confección y HH en la elaboración e implementación de la agenda comercial, para determinar correctamente el tipo de actores con los que cuales se concretarán reuniones y el tipo de eventos relevantes que serán visitados en caso de ser pertinente, para ambos mercados priorizados.</p> <p>Adicionalmente, comprende el trabajo de coordinación, gestión y logística de traslado y hospedaje de la delegación en el marco de las misiones comerciales.</p> <p><b>Productos Entregables:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Agendas comerciales para misiones prospectivas en mercados priorizados.</i></li> <li>- <i>Gestión de contrapartes internacionales.</i></li> <li>- <i>Organización de actividades de vinculación internacional B2B.</i></li> </ul>	5	6

		- <i>Gestión y coordinación de la logística del viaje para la delegación.</i>		
12	Misión Comercial Prospectiva Colombia	<p><b>Misión Comercial Prospectiva</b> Comprobación in situ de las hipótesis prospectivas desarrolladas en la etapa de Mentoring para el mercado priorizado. Visitando a potenciales clientes, sosteniendo reuniones B2B con los principales actores del mercado. Buscando la detección de oportunidades comerciales, validación de las principales barreras de entrada y validación de los modelos de entrada al mercado.</p> <p><b>Programa Tentativo:</b> Día 1: viaje al mercado Día 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- encuentro con principales asociaciones gremiales de la industria.</li> <li>- Reuniones B2B con actores relevantes de la industria (autoridades, instituciones, centros de investigación, proyectos emblemáticos)</li> </ul> <p>Día 3: reunión con potenciales clientes y socios estratégicos. Día 4: reunión con potenciales clientes y socios estratégicos. Día 5: viaje de regreso.</p> <p><b>Productos Entregables:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vinculación con los principales actores relevantes en el mercado.</li> <li>- Encuentro B2B con potenciales clientes del mercado.</li> <li>- Encuentro B2B con socios potenciales en el mercado.</li> <li>- Informe de comprobación de hipótesis prospectiva, seguimiento de reuniones B2B y principales conclusiones del mercado.</li> <li>- Seguimiento de contactos relevantes</li> </ul>	7	7
13	Misión Comercial Prospectiva Perú	<p><b>Misión Comercial Prospectiva</b> Comprobación in situ de las hipótesis prospectivas desarrolladas en la etapa de Mentoring para el mercado priorizado. Visitando a potenciales clientes, sosteniendo reuniones B2B con los principales actores del mercado. Buscando la detección de oportunidades comerciales, validación de las principales barreras de entrada y validación de los modelos de entrada al mercado.</p> <p><b>Programa Tentativo:</b> Día 1: viaje al mercado Día 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- encuentro con principales asociaciones gremiales de la industria.</li> </ul>	8	8

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reuniones B2B con actores relevantes de la industria (autoridades, instituciones, centros de investigación, proyectos emblemáticos)</li> </ul> <p>Día 3: reunión con potenciales clientes y socios estratégicos. Día 4: reunión con potenciales clientes y socios estratégicos. Día 5: viaje de regreso.</p> <p><b>Productos Entregables:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vinculación con los principales actores relevantes en el mercado.</li> <li>- Encuentro B2B con potenciales clientes del mercado.</li> <li>- Encuentro B2B con socios potenciales en el mercado.</li> <li>- Informe de comprobación de hipótesis prospectiva, seguimiento de reuniones B2B y principales conclusiones del mercado.</li> </ul> <p>Seguimiento de contactos relevantes</p>		
14	Mentoría Seguimiento Etapa Prospectiva y adaptación de propuesta de valor	<p>Actividad que tiene por objetivo validar y confrontar los resultados a través de la investigación realizada empíricamente en los mercados internacionales a través de las misiones de prospección. En base a los resultados recabados se analizan estrategias para continuar con un siguiente año de penetración.</p> <p><b>Modalidad – Contenido Referencial:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Contrastar hipótesis prospectiva con la experiencia in situ en el mercado</li> <li>- Feedback respecto a reuniones generadas en los mercados, vinculaciones, oportunidades detectadas, seguimiento de potenciales acuerdos de colaboración</li> <li>- Adaptación de la propuesta de valor al requerimiento del mercado</li> </ul> <p><b>Metodología:</b> 2 sesiones grupales, virtuales, que presenta principales resultados de misiones de prospección y participación de cada beneficiario para validar las oportunidades del mercado y potenciales vinculaciones.</p> <p><b>Productos Entregables:</b> Resultados y balances de misiones comerciales.</p>	9	10

## 6. PRESUPUESTO

**El presupuesto total disponible, son \$ 44.400.000.-** (Cuarenta y cuatro millones cuatrocientos mil pesos)

Este presupuesto debe cubrir todos los gastos que se generen por las actividades, materiales, asesores, arriendos de salones, traslados, tickets de avión, 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.

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 solicitar los aportes empresariales correspondientes.

Aporte CORFO al proyecto: 39.960.000

Aporte Empresas: 4.440.000

Total: 44.400.000

N° Empresas Beneficiarias: 7

## 7. INFORMES DE RENDICIÓN:

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)

- 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)
- 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.
- Carta Gantt inicial v/s Carta Gantt ejecutada

## **8. 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. 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.
- 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 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.
- 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.

**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)**

## 9. PLAZOS RECEPCIÓN DE CONSULTAS

Consultas hasta el 16/01/2023 al correo gmunoz@asoex.cl

## 10. PLAZO RECEPCIÓN DE PROPUESTAS

Las propuestas deben enviarse hasta el 23-01-2023 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.

## 11. 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%

## **12. ASIGNACIÓN**

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, CORFO seleccionará de acuerdo a nuevos criterios.

Los resultados serán informados vía correo electrónico y/o por Carta el día 24-01-2023

## **13. CONTRATO**

El contrato por la prestación de servicios, se realizará entre el AOI y la consultora. El contrato se entenderá iniciado en fecha de acuerdo al convenio firmado con los beneficiarios del proyecto.

## **14. FORMA DE PAGO**

La actividad se pagará una vez realizada y aprobado el informe técnico Trimestral o mensual, según se establezca en la operación con el AOI

La factura se cancelará 15 días luego de su emisión y aprobación del punto anterior. (y con el aporte empresarial recaudado de acuerdo a lo señalado en el punto N°6)

Es condición para su cancelación la aprobación de la rendición recibida, de acuerdo a los puntos señalados en el n°7 y la rendición final condicionada a la aprobación del informe final del N°8.

## **PROPUESTA**

La propuesta debe contener la siguiente información:

### 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

- a. CV de la empresa ejecutora

- I. Documentación legal de la entidad ejecutora
- II. Escritura de la constitución de sociedad y sus modificaciones
- III. Personería de los representantes legales
- IV. Fotocopia Rut de la empresa y sus representantes
- V. Certificado de vigencia.

### 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.

### Propuesta económica

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

Productos entregables<sup>2</sup>

- 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).
- 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 mensualmente, 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)