TÉRMINOS DE REFERENCIA

1. NOMBRE DEL PROYECTO O PROGRAMA

Red Mercado Construcción Circular, Internacionalización de Pymes de Valorización de Residuos en la Industria de la Construcción (etapa desarrollo año 1)

2. OBJETIVO GENERAL

El objetivo del proyecto es fortalecer la inserción de las empresas de construcción circular en mercados latinoamericanos, en condiciones competitivas, sostenibles y sustentables en el largo plazo. Permitiendo incrementar la base exportadora nacional, con el desarrollo de una oferta con alto valor agregado, aprovechando las oportunidades que genera el desafío de la economía circular.

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 *Construir una estrategia de posicionamiento de diferenciación en base a la especialización de las empresas y a una marca colaborativa basada en la construcción circular.*

OE 3 *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	La Pintana, Providencia, Macul, Estación Central, Las Condes

4. INDICADORES

INDICADORES DE RESULTADO						
INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD	VALOR BASE	VALOR PROYECTADO	FECHA DE CUMPLIMIENTO	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Acceso a Mercados de Exportación	N° empresas que exportan o participan en cadenas exportadoras en año tf / N° empresas atendidas en año tf) *100	%	0	80%	Mes 10	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	80%	Mes 10	Sistematización de evaluaciones individuales sobre módulos impartidos.
Generación de capacidades de gestión productiva y administrativa	(N° de empresas beneficiarias encuestadas en año t que declaran haber incorporado y/o fortalecido sus capacidades de gestión una vez finalizado el proyecto en año tf / N° total de empresas encuestadas beneficiarias del proyecto en año tf)*100	%	0	80%	Mes 10	ENCUESTAS

INDICADORES DE PRODUCTO						
INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD	VALOR BASE	VALOR PROYECTADO	FECHA DE CUMPLIMIENTO	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Generación de Capacidades para la exportación de servicios	(NÚMERO DE BENEFICIARIOS PARTICIPANTES EN COACHING IMPARTIDOS/N.º BENEFICIARIOS DEL PROYECTO) * 100	%	0	80%	Mes 10	Nómina de beneficiarios con cursos impartidos
Planes de Negocio Internacionales para mercados seleccionados	(N° DE BENEFICIARIOS CON PLANES DE NEGOCIOS/N° DE BENEFICIARIOS DEL PROYECTO) *100	%	0	100%	Mes 10	Informes Planes de Negocios.
Facilitación Comercial para la Exportación	N° DE ENCUENTROS B2B ENTRE EMPRESAS BENEFICIARIAS Y EMPRESAS EXTRANJERAS	N°	0	12	Mes 10	Ficha de registro 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	Chile se posiciona como referente y promotor de la economía circular en América Latina, destacando por poseer la mayor cantidad de iniciativas públicas y privadas en esta materia. Por tanto, en esa misma línea se busca generar una marca común sustentada en el posicionamiento del país como referente de mercado, poniendo además en valor los atributos de una oferta exportable asociativa con altos componentes de sustentabilidad, economía circular y gestión y valorización de residuos para la industria de la construcción. Redes Colaborativas para la internacionalización trabajará en la generación de confianzas y formación de equipos de alto desempeño y facilitación del trabajo asociativo. Asimismo, como el proyecto aborda una internacionalización asociativa, es primordial crear una visión y una imagen colectiva para el grupo de empresas en los mercados internacionales entorno a la construcción circular y valorización de residuos. Esta actividad busca promover la asociatividad, la colaboración y contribuir a crear redes entre las empresas del grupo. ***Productos Entregables:*** - Construcción de una visión y misión colaborativa para la industria de la construcción circular. - Branding/ Identificación de las empresas entorno a una marca común y que favorezca la identidad colectiva y buscando posicionamiento en mercados prioritarios. - Se contempla la contratación de consultoría para el deseño de manual de uso de marca ***Detalle Costo:*** - HH consultoría HH relato colaborativo (misión, visión), branding marca asociativa y manual de marca; HH de coordinación.	*1*	*2*
2	Portafolio Digital Oferta Exportable Red Mercados	La economía circular ha adquirido cada vez más adeptos en todos los continentes y en con especial énfasis en la industria de la construcción, para mejorar los niveles de productividad, disminuir los niveles de residuos y hacer un uso eficiente de los recursos. En este aspecto, la oferta exportable del grupo dialoga con esas necesidades que se requieren resolver abordando soluciones y/o productos que van desde etapas de diseño, construcción, y gestión adecuada de desechos (RCD), así como la responsabilidad extendida de los productos (REP). 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 **puesta en valor de la oferta integrada del grupo con componentes de circularidad para la industria de la construcción.** Información que será utilizada para solicitar reuniones e implementación de las agendas comerciales en los mercados priorizados.	*2*	*4*

		Productos Entregables: - Desarrollo del Portafolio digital con la descripción de las empresas y oferta exportable, (brochure digital), en materias de diseño y arquitectura, metodologías constructivas, y responsabilidad extendida del producto y fomento al reciclaje. - Diseño y dominio de página web con información de las empresas, oferta exportable, principales proyectos y datos de contacto. - Video promocional colaborativo. - Diseño de Material de promoción gráfica asociativa como pendones. (contratación de consultora). ***Detalle Costo:*** - HH consultoría portafolio digital, HH diseño y desarrollo web, HH consultoría elaboración video promocional, HH diseñadora piezas digitales (ppt; mailing, invitaciones, redes sociales); impresión pendones y mini pendones.		
3	Coaching Módulo 1: Diseño e implementación de estrategias de internacionalización de empresas.	Considerando el grado de diferenciación y atributos de la oferta exportable del grupo de empresas, se prospectarán oportunidades de negocios hacia nichos específicos que trabajen temas de sostenibilidad en la arquitectura, circularidad, gestión y valorización de residuos en la industria de la construcción ***Módulo 1: Coaching Diseño e implementación de estrategias de internacionalización de empresas*** Tiene por objetivo subsanar brechas de inteligencia de mercado y proceso exportador. ***Consta de 2 sesiones de hora y media cada una, de manera virtual y/o presencial, según lo estime la situación sanitaria,*** considerando la temática en cuestión que requiere de participación activa del grupo de beneficiarios. ***Contenidos:*** - Etapas Críticas en el proceso de internacionalización. - Análisis de casos de éxito. - Análisis Interno -Análisis Externo - Estrategias de Internacionalización enfocada a nichos específicos que aborden prácticas de circularidad y gestión de residuos en la industria de la construcción. - Estrategia de Entrada enfocada a nichos específicos de negocio (elección de modelo de internacionalización). ***Productos Entregables:*** - Material de apoyo sobre temáticas tratadas en coaching e informe de contenidos. ***Detalle Costo:*** Costos consideran 2 sesiones de 1,5 horas cada una según el siguiente detalle: Honorarios moderador coaching; honorarios experto coach; arriendo de salón y equipamiento; servicios de catering; HH coordinación de módulo, convocatoria e implementación; Material de apoyo y contenido módulo.	*1*	*1*
4	Coaching Módulo 2: Modelos Tributarios para la Exportación en Mercados Priorizados.	Las empresas beneficiarias del proyecto se caracterizan por incorporar una oferta con elevados componentes de sustentabilidad, economía circular, y gestión y valorización de residuos, tanto en el ámbito de servicios como desarrollo de productos; permitiéndoles diversificar su	*2*	*2*

		expertise y oferta a mercados internacionales. Por tanto, es relevante que dicho proceso 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. ***Módulo 2: Coaching Modelos Tributarios para la Exportación en Mercados Priorizados.*** Tiene por objetivo subsanar brechas de inteligencia de mercado y proceso exportador. ***Consta de 2 sesiones de hora y media cada una, de manera virtual y/o presencial, según lo estime la situación sanitaria,*** abordando temáticas como: - Normativa tributaria y aduanera para la exportación de servicios. - Normativa aplicada a la industria de la construcción en mercados priorizados - Análisis y beneficios de los acuerdos de doble tributación. - Procedimiento aduanero y tributario para la exportación de un servicio y producto, según modalidad. ***Productos Entregables:*** - Material de apoyo sobre temáticas tratadas en coaching e informe de contenidos. ***Detalle Costo:*** Costos consideran 2 sesiones de 1,5 horas cada una según el siguiente detalle: Honorarios moderador coaching; honorarios experto coach; arriendo de salón y equipamiento; servicios de catering; HH coordinación de módulo, convocatoria e implementación; Material de apoyo y contenido módulo.		
5	Coaching Módulo 3: Aspectos Legales y Normativos en Mercados Prioritarios	Los países priorizados para la internacionalización del proyecto destacan por contar con un amplio marco normativo, regulatorio y programas e incentivos fiscales que estimulan prácticas sostenibles y circulares en la industria de la construcción. 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. ***Módulo 3: Coaching Aspectos Legales y Normativos en Mercados Prioritarios.*** Tiene por objetivo subsanar brechas de inteligencia de mercado y proceso exportador. Módulo con expositores especialistas del mercado ecuatoriano y mexicano. Con la finalidad de transmitir a los beneficiarios información relevante que regula la industria de la construcción. ***Consta de 2 sesiones de hora y media cada una, de manera virtual y/o presencial, según lo estime la situación sanitaria,*** abordando temáticas como: - Análisis aspectos legales en la industria de la construcción para mercados priorizados con énfasis en la circularidad - Análisis de aspectos normativos e incentivos fiscales en la industria de la construcción para mercados priorizados.	*3*	*3*

		Productos Entregables: - Material de apoyo sobre temáticas tratadas en coaching e informe de contenidos. ***Detalle Costo:*** - Costos consideran 2 sesiones de 1,5 horas cada una según el siguiente detalle: Honorarios moderador coaching; honorarios experto coach; arriendo de salón y equipamiento; servicios de catering; HH coordinación de módulo, convocatoria e implementación; Material de apoyo y contenido módulo.		
6	Mentoring 1: Diseño en Plan de Negocios, Mercado Priorizado Ecuador	Mentoría de trabajo y asesoría directa con cada una de las empresas beneficiarias para el diseño de un plan de negocios prospectivo orientado al mercado priorizado de Ecuador. Documento que será una hoja de ruta para prospectar actores y actividades relevantes en el mercado, enfocado a nichos específicos de empresas con modelo de negocio basado en economía circular, que genera un aporte social y medioambiental en sus procesos productivos. En el caso de la construcción circular, cada mercado priorizado implementa prácticas diferentes, y requieren de mayor precisión para entender la cadena de suministro y el ecosistema habilitante en la reutilización y reciclaje. Se contempla un plan de negocios por empresas que reúna estas particularidades de cada mercado. planes de negocios presentan la siguiente estructura en su elaboración e informes: - Perfil oferta exportable - Antecedentes del sector, contexto internacional, principales tendencias. - Análisis y detección de oportunidades por segmento de mercado - Identificación de competidores, clientes, potenciales socios estratégicos y actores clave del mercado - Análisis FODA Integral - Estrategia prospectiva de mercado 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. ***Detalle Costo:*** Los costos consideran un plan de negocios individual para cada beneficiario y según mercado priorizado. Detalle de costeo individual: HH 2 horas de asesoría directa con beneficiarios; HH consultoría e investigadora senior elaboración de plan de negocios	*1*	*2*
7	Mentoring 2: Diseño en Plan de Negocios, Mercado Priorizado México	Mentoría de trabajo y asesoría directa con cada una de las empresas beneficiarias para el diseño de un plan de negocios prospectivo orientado al mercado priorizado de México. Documento que será una hoja de ruta para prospectar actores y actividades relevantes en el mercado, enfocado a nichos específicos de empresas con modelo de negocio basado en economía circular, que genera un aporte social y medioambiental en sus procesos productivos. En el caso de la construcción circular, cada mercado priorizado implementa prácticas diferentes, y requieren de mayor precisión para entender la cadena de suministro y el ecosistema habilitante en la	*1*	*3*

		reutilización y reciclaje. Se contempla un plan de negocios por empresas que reúna estas particularidades de cada mercado. planes de negocios presentan la siguiente estructura en su elaboración e informes: - Perfil oferta exportable - Antecedentes del sector, contexto internacional, principales tendencias. - Análisis y detección de oportunidades por segmento de mercado - Identificación de competidores, clientes, potenciales socios estratégicos y actores clave del mercado - Análisis FODA Integral - Estrategia prospectiva de mercado 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. ***Detalle Costo:*** Los costos consideran un plan de negocios individual para cada beneficiario y según mercado priorizado. Detalle de costeo individual: HH 2 horas de asesoría directa con beneficiarios; HH consultoría e investigadora senior elaboración de plan de negocios		
8	Soft Landing virtual (Ecuador, México, Colombia, Perú)	Al ser una oferta exportable nueva, de nicho, requiere un levantamiento y entendimiento del ecosistema con mayor profundidad y amplitud que otros sectores exportables nacionales. Es un segmento que se está dinamizando producto de la crisis climática y los efectos negativos que ha dejado el modelo lineal en los ecosistemas, pero aún con mucho potencial por explotar. Por lo tanto, necesita de una gestión uno a uno con nuevos actores internacionales para invitarlos a participar de las jornadas. Soft Landing Virtual es una instancia puesta a disposición para que las empresas puedan trabajar de forma individual y colaborativa, generando sinergias que permitan abrir oportunidades de negocios y beneficien a las economías de los países. **Poniendo en valor la oferta integral de las empresas beneficiarias para la construcción circular.** Rondas de negocios 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 - Detección de clientes de mayor interés para abordar en la misión comercial (aumenta considerablemente la asertividad del cierre de negocios) ***Productos Entregables:*** - Encuentro B2B con potenciales clientes del mercado. - Seguimiento de contactos relevantes para abordar en misiones comerciales. ***Detalle Costo:***	*4*	*5*

		HH levantamiento actores relevantes; HH conformación de BBDD; HH solicitud de reuniones y gestión de agenda, HH coordinación.		
9	Elaboración Agenda Comercial Ecuador	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 coordinación en eventos en el mercado de destino vinculado con la oferta exportable. Adicionalmente, comprende el trabajo de coordinación, gestión y logística de traslado y hospedaje de la delegación en el marco de las misiones comerciales. **Productos Entregables:** - Agendas comerciales para misiones prospectivas 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. ***Detalle Costo:*** HH levantamiento actores relevantes; HH conformación de BBDD; HH solicitud de reuniones y gestión de agenda. Se considera además una jornada de coordinación previo al viaje con los beneficiarios incluyendo costos de sala, equipos y coffee break.	*1*	*5*
10	Showroom Construcción Circular Ecuador	En el marco de la misión comercial se efectuará se efectuará un Showroom en Construcción Circular, junto con una agenda puerta a puerta en Ecuador. 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 empresas chilenas de construcción circular, y el posicionamiento que tiene Chile como promotor de la economía circular en la región. 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. 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. **Productos Entregables:** - 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 ***Detalles Costo:*** Contratación de empresa para la coordinación y producción del evento que incluye: coffee break, coordinación agenda – actores invitados, HH material y preparación de charlas.	*6*	*6*
11	Prospección Misión Comercial Ecuador	Comprobación in situ de las hipótesis prospectivas desarrolladas en la etapa de Mentoring para los mercados priorizados. Visitando a potenciales clientes, sosteniendo reuniones B2B con los principales actores del mercado y actividades de vinculación con las principales empresas de los subsectores. Buscando la detección de oportunidades	*6*	*6*

		comerciales, validación de las principales barreras de entrada y validación de los modelos de entrada al mercado. 5 dias ***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, centros de investigación, proyectos emblemáticos) Día 3: reunión con potenciales clientes y socios estratégicos. Día 4: reunión con potenciales clientes y socios estratégicos. Día 5: viaje de regreso. ***Productos Entregables:*** - Vinculación con los principales actores relevantes en el mercado. - Encuentro B2B con potenciales clientes del mercado. - Encuentro B2B con socios potenciales en el mercado. - Informe de comprobación de hipótesis prospectiva, seguimiento de reuniones B2B y principales conclusiones del merado. - Seguimiento de contactos relevantes ***Detalles Costo:*** Se financia la logística para la implementación de la actividad y ticket aéreos para el grupo de empresarios (uno por empresa), traslados internos, coordinación de agenda, acompañamiento y seguimiento de encuentros B2B.		
12	Elaboración Agenda Comercial México	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 coordinación en eventos en el mercado de destino vinculado con la oferta exportable. Adicionalmente, comprende el trabajo de coordinación, gestión y logística de traslado y hospedaje de la delegación en el marco de las misiones comerciales. **Productos Entregables:** - Agendas comerciales para misiones prospectivas 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. ***Detalle Costo:*** HH levantamiento actores relevantes; HH conformación de BBDD; HH solicitud de reuniones y gestión de agenda. Se considera además una jornada de coordinación previo al viaje con los beneficiarios incluyendo costos de sala, equipos y coffee break.	*1*	*7*
13	Showroom Construcción Circular México	En el marco de la misión comercial se efectuará se efectuará un Showroom en Construcción Circular, junto con una agenda puerta a puerta en Ecuador. 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 empresas chilenas de construcción	*8*	*8*

		circular, y el posicionamiento que tiene Chile como promotor de la economía circular en la región. 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 mexicano, 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. 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. **Productos Entregables:** - 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 ***Detalles Costo:*** Contratación de empresa para la coordinación y producción del evento que incluye: coffee break, coordinación agenda – actores invitados, HH material y preparación de charlas.		
14	Prospección Misión Comercial México	Comprobación in situ de las hipótesis prospectivas desarrolladas en la etapa de Mentoring para los mercados priorizados. Visitando a potenciales clientes, sosteniendo reuniones B2B con los principales actores del mercado y actividades de vinculación con las principales empresas de los subsectores. Buscando la detección de oportunidades comerciales, validación de las principales barreras de entrada y validación de los modelos de entrada al mercado. 5 dias ***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, centros de investigación, proyectos emblemáticos) Día 3: reunión con potenciales clientes y socios estratégicos. Día 4: reunión con potenciales clientes y socios estratégicos. Día 5: viaje de regreso. ***Productos Entregables:*** - Vinculación con los principales actores relevantes en el mercado. - Encuentro B2B con potenciales clientes del mercado. - Encuentro B2B con socios potenciales en el mercado. - Informe de comprobación de hipótesis prospectiva, seguimiento de reuniones B2B y principales conclusiones del merado. - Seguimiento de contactos relevantes ***Detalles Costo:*** Se financia la logística para la implementación de la actividad y ticket aéreos para el grupo de empresarios (uno por empresa), traslados internos, coordinación de agenda, acompañamiento y seguimiento de encuentros B2B.	*8*	*8*
15	Encuentro con Entidades de Financiamiento	Uno de los obstáculos del grupo de beneficiarios es la falta de financiamiento destinado a procesos de internacionalización, que les	*9*	*10*

		permitan tener mayor holgura para dar el salto hacia otros mercados. **Para ello, se contará con la presencia de Entidades Financieras que financien proyectos vinculados con temas de sostenibilidad, gestión ambiental y economía circular.** 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. ***Productos Entregables:*** - Mapeo de instituciones financieras vinculadas con la oferta exportable - Coordinación y gestión de encuentros B2B con potenciales entidades financieras ***Detalle Costo:*** Financiamiento de HH, coordinación, moderador, y gestión de actividades. Arriendo de espacio físico, equipos y coffee break.		

6. PRESUPUESTO TOTAL ASIGNADO

El presupuesto total disponible, son $ 44.380.000.- (Cuarenta y cuatro mil trecientos ochenta mil 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.
- 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: 39.942.000
- Aporte Empresas: 4.438.000
    - Total: 44.380.000
- 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. 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.

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 elaboradode 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 productovinculados 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 23/06/2021 al correo gmunoz@asoex.cl

10. PLAZO RECEPCIÓN DE PROPUESTAS

Las propuestas deben enviarse hasta el 29-06-2022 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.

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
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%

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 30-06-2022

13. 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.

14. 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.

15. 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[2]

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.

[2] 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