

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

Desarrollar estrategias de internacionalización a 12 empresas del rubro de eficiencia energética, a través de la incorporación de competencias e información de mercado relevante para la comercialización de servicios.

3. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

OE 1 *Transferir técnicas y conocimientos a las empresas sobre los procesos para la exportación de servicios a mercados latinoamericanos.*

OE 2 *Apoyar en el acceso a información y diseño de estrategias de internacionalización para acceder a mercados priorizados en etapas prospectivas (Mercado primario Perú – Colombia; secundarios Brasil-México).*

OE 3 *Proveer de conocimientos y requerimientos para la articulación de redes colaborativas hacia y desde mercados internacionales.*

OE 4 *Apoyar procesos de articulación y mejora de gestión con entidades de financiamiento para abordar mercados internacionales.*

4. LOCALIZACIÓN

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

5. INDICADORES

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
Acceso a mercados de exportación	<i>(N° DE EMPRESAS QUE PARTICIPAN EN MISIONES COMERCIALES / N° DE EMPRESAS ATENDIDAS EN AÑO) *100</i>	%	0	50%	Mes 10	<i>Registro de participación en mercado, nómina de participantes y fotografías de las actividades.</i>
Evaluación sobre el aprendizaje de los módulos impartidos en coaching	<i>Posterior al desarrollo de todos los talleres se aplicará una encuesta a los beneficiarios con el fin de evaluar los conocimientos incorporados a través de las diferentes actividades del proyecto. Obtener como resultado de la evaluación del programa al menos un 80% con nota sobre 4 (SIENDO 1 MAL EVALUADO Y 5 SOBRESALIENTE)</i>	N°	0	80%	Mes 10	<i>Sistematización de evaluaciones individuales sobre módulos impartidos.</i>

INDICADORES DE PRODUCTO							
<i>(Miden las actividades (bienes y servicios) producidos por el proyecto para el logro de los Objetivos Específicos)</i>							
OBJETIVO ESPECÍFICO	INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD	VALOR BASE	VALOR PROYECTADO	FECHA DE CUMPLIMIENTO	MEDIOS DE VERIFICACIÓN
1	Generación de Capacidades para la exportación de servicios	(NÚMERO DE BENEFICIARIOS CERTIFICADOS EN COACHING DE ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL/ N° BENEFICIARIOS DEL PROYECTO) * 100	%	0	75%	Mes 10	Nómina de beneficiarios certificados.
2	Planes de Negocio Internacional es para mercados priorizados (Perú, Colombia)	(NÚMERO DE BENEFICIARIOS EN PLANES DE NEGOCIOS/N° BENEFICIARIOS DEL PROYECTO) * 100	%	0	75%	Mes 10	Informe Planes de Negocios.
3	Facilitación comercial para la exportación ¹	NÚMERO DE ENCUENTROS B2B ENTRE EMPRESAS BENEFICIARIAS Y EMPRESAS EXTRANJERAS	N°	0	22	Mes 10	Fichas de registro de encuentros B2B al menos 2 por empresa.
4	Articulación y facilitación comercial con Entidades Financieras	NÚMERO DE ENCUENTROS B2B ENTRE EMPRESAS BENEFICIARIAS Y ENTIDADES FINANCIERAS	N°	0	22	Mes 10	Fichas de registro de encuentros B2B al menos 2 por empresa.

¹ "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	Workshop: Redes Colaborativas para la internacionalización	<p>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. Esta actividad busca promover la asociatividad, la colaboración y contribuir a crear redes entre las empresas del grupo.</p> <p>Productos Entregables:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Construcción de una visión y misión colaborativa. - Branding/ Identificación de las empresas entorno a una marca común y que favorezca la identidad colectiva y buscando posicionamiento en mercados prioritarios. - Manual de uso de marca <p>Detalle Costo: HH Consultor visión colectiva; HH consultoría branding marca asociativa y manual de marca; HH diseñadora piezas digitales (ppt; mailing, invitaciones, redes sociales); impresión pendones y minipendones. FORMULA=(visión colectiva 15hh x 1UF)+ (branding y manual 15hh x 1UF)+(piezas 30hh x 1UF) + (impresos \$ 296400)</p>

2	Coaching Módulo 1: Marketing Internacional	<p>MODULO 1: Marketing Internacional Este módulo busca analizar cada uno de los pasos a seguir para elaborar una estrategia óptima de negocio en el ámbito internacional.</p> <ul style="list-style-type: none"> - La importancia de la segmentación para las pymes. Mix de Marketing Internacional y desarrollo del canal de comercialización. - Microsegmentación de mercados – clientes potenciales. - Mix comercial para la internacionalización: desarrollo de oferta exportable y empaquetamiento de servicios, desarrollo de canal de comercialización, definición de precios y estrategia de promoción. - Contenido de las variables que afectan al mercado y en el diseño y aplicación de estrategias de marketing que ayudan en la comercialización internacional - Estrategias de marketing para la venta del producto/servicio <p>Duración 2 sesiones de 1,5 horas.</p> <p>Productos Entregables:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Transferencia de conocimientos gerenciales en estrategia de internacionalización de servicios. <p>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; certificación curso institución de educación FORMULA = (moderador 160000)+(experto 380000)+(salón equipos 450000)+(catering 160000) + (coordinación 20hh x 1UF) + (material apoyo 98800) + (certificación curso 200000)</p>
3	Coaching Módulo 2: Modelos Tributarios para la Exportación de Servicios en Mercados Priorizados	<p>MODULO 3: Modelos Tributarios para la Exportación de Servicios en Mercados Priorizados</p> <ul style="list-style-type: none"> - Normativa tributaria y aduanera para la exportación de servicios. - Análisis y beneficios de los acuerdos de doble tributación. - Marcos regulatorios de tipos de sociedad comercial aplicados a la exportación de servicios y modelos de exportación. - Procedimiento aduanero y tributario para la exportación de un servicio según modalidad. <p>Metodología: La formación será cercana al perfil empresarial de los asistentes, incorporando casos de éxito y desarrollando mesas de trabajo colaborativo entre los mismos beneficiarios. Buscando generar un espacio de confianzas y articulador.</p> <p>Duración 2 sesiones de 1,5 horas.</p> <p>Productos Entregables:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Capacitar a las empresas sobre los marcos regulatorios y tributarios que regulan la exportación de servicios a los mercados prioritarios. - Transferencia a las empresas de los modelos legales y tributarios para la exportación de servicios. <p>Detalle Costo: Costos consideran 2 sesiones de 1,5 horas cada una según el siguiente detalle: Honorarios moderador coaching; honorarios</p>

		<p>experto coach; arriendo de salón y equipamiento; servicios de catering; HH coordinación de módulo, convocatoria e implementación; Material de apoyo y contenido módulo; certificación curso institución de educación FORMULA = (moderador 160000)+(experto 380000)+(salón equipos 450000)+(catering 160000) + (coordinación 20hh x 1UF) + (material apoyo 98800) + (certificación curso 200000)</p>
4	<p>Coaching Módulo 3: Cultura de Negocios y Marco Legal</p>	<p>MODULO 3: Cultura de Negocios y Marco Legal Módulo con expositores especialistas en el mercado de Perú y Colombia. Con la finalidad de transferir a los beneficiarios que participarán de las misiones comerciales, los principales tips de la cultura de negocios y el marco legal que regula la industria.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cultura de negocios en el mercado peruano. - Análisis aspectos legales en la industria de eficiencia energética en el mercado peruano. - Cultura de negocios en el mercado colombiano. - Análisis aspectos legales en la industria de EE en el mercado colombiano. <p>Metodología: Exposición de dos expertos durante 30 minutos cada uno. Luego preguntas y respuestas de los asistentes.</p> <p>Productos Entregables:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Capacitar a las empresas sobre la cultura de negocios y marco legal para la exportación de servicios a los mercados prioritarios. - Transferencia a las empresas del marco legal para la exportación de servicios. <p>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; certificación curso institución de educación FORMULA = (moderador 160000)+(experto 380000)+(salón equipos 450000)+(catering 160000) + (coordinación 20hh x 1UF) + (material apoyo 98800) + (certificación curso 200000)</p>
5	<p>Mentoring 1: Diseño de Plan de Negocios Mercados Prioritarios Perú</p>	<p>Mentoría de trabajo y asesoría directa con cada una de las empresas beneficiarias (12 EMPRESAS) para el diseño de un plan de negocios prospectivo orientado a los mercados priorizados. Los planes de negocios presentan la siguiente estructura en su elaboración e informes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Perfil oferta exportable - Antecedentes del sector, contexto internacional, principales tendencias. - Análisis de mercado, normativa y regulación, mecanismos de financiamiento, segmentación de mercado. - Competencia interna y externa, principales licitaciones, proyectos de adjudicación. - Análisis principales canales de distribución - Análisis FODA - Segmentos de mercados priorizados

		<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> <p>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 investigadora senior elaboración de plan de negocios; HH coordinación de visitas; traslados de experto. FORMULA ((asesoría 2hh x 1,5UF)+(investigadora 10hh x 1UF) + (coordinación 1hh x 1UF) + (Traslados 20000)) x Número de beneficiarios</p>
6	Mentoring 2: Diseño de Plan de Negocios Mercados Prioritarios Colombia	<p>Mentoría de trabajo y asesoría directa con cada una de las empresas beneficiarias(12 EMPRESAS) para el diseño de un plan de negocios prospectivo orientado a los mercados priorizados. Los planes de negocios presentan la siguiente estructura en su elaboración e informes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Perfil oferta exportable - Antecedentes del sector, contexto internacional, principales tendencias. - Análisis de mercado, normativa y regulación, mecanismos de financiamiento, segmentación de mercado. - Competencia interna y externa, principales licitaciones, proyectos de adjudicación. - Análisis principales canales de distribución - Análisis FODA - Segmentos de mercados priorizados <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> <p>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 investigadora senior elaboración de plan de negocios; HH coordinación de visitas; traslados de experto. FORMULA ((asesoría 2hh x 1,5UF)+(investigadora 10hh x 1UF) + (coordinación 1hh x 1UF) + (Traslados 20000)) x Número de beneficiarios</p>
7	Portafolio Digital Oferta Exportable Red Mercados	<p>Diseño en formato digital de un portafolio con información de las empresas del instrumento RED MERCADOS, oferta exportable y puesta en valor de la oferta integrada del grupo. La información será empleada para solicitar las reuniones e implementación de la agenda prospectiva en cada uno de los mercados prioritarios. Es importante estandarizar la imagen que se proyecta y su calidad en un material promocional digital del grupo de empresas.</p> <p>Productos Entregables:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Portafolio digital con la descripción de las empresas y oferta exportable. - Web con información de las empresas, oferta exportable, principales proyectos y datos de contacto. <p>Detalle Costo:</p>

		<p>HH generación de contenidos; Set de fotografías por empresa; HH diseñadora; HH programador web; traslado fotógrafo por empresa) FORMULA= (contenidos 10hh x1UF) + (fotografías 40000*12) + (diseñadora 10hh x 1UF) + (programador 18hh x 1UF)+(traslados 200000)</p>
8	Diseño de Elaboración e Implementación de Agenda Comercial Perú	<p>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 en caso de ser pertinente. Adicionalmente, comprende el trabajo de coordinación, gestión y logística de traslado y hospedaje.</p> <p>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 FORMULA= (levantamiento 20hh x 1UF)+(BBDD 15hh x 1UF)+(reuniones 30hh x 1UF) + (salón y coffee 280000)</p>
9	Misión Comercial Perú	<p>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 y showroom 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.</p> <p>Programa Tentativo: Día 1: viaje al mercado Día 2: - encuentro con principales asociaciones gremiales de la industria.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Reuniones B2B con actores relevantes de la industria (autoridades, instituciones, centros de investigación, proyectos emblemáticos) <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>Productos Entregables:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 mercado. - Seguimiento de contactos relevantes. <p>Detalle Costo: ticket aéreo Santiago/Lima/ Santiago para 12 beneficiarios; traslados internos; FORMULA = (tickets 200000 x 12) + (traslados 120000 x 5 días)</p>
10	Diseño de Elaboración e Implementación de Agenda Comercial Colombia	<p>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 en caso de ser pertinente. Adicionalmente, comprende el trabajo de coordinación, gestión y logística de traslado y hospedaje.</p> <p>Detalle Costo:</p>

		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 FORMULA= (levantamiento 20hh x 1UF)+(BBDD 15hh x 1UF)+(reuniones 30hh x 1UF) + (salón y coffee 280000)
11	Misión Comercial Colombia	<p>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 y showroom 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.</p> <p>Programa Tentativo: Día 1: viaje al mercado Día 2: - encuentro con principales asociaciones gremiales de la industria.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Reuniones B2B con actores relevantes de la industria (autoridades, instituciones, centros de investigación, proyectos emblemáticos) <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>Productos Entregables:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 mercado. - Seguimiento de contactos relevantes <p>Detalle Costo: ticket aéreo Santiago/Bogotá/ Santiago para 12 beneficiarios; traslados internos; FORMULA = (tickets 200000 x 12) + (traslados 120000 x 5 días)</p>
12	Networking Internacional con Reuniones B2B ²	<p>Actividad de continuidad y de consolidación de los potenciales clientes o socios estratégicos con mayor probabilidad de cierre en las misiones comerciales. Se contempla la invitación de 3 actores relevantes de Perú y 3 actores relevantes de Colombia. Para desarrollar una agenda de 4 días en el país.</p> <p>Para ello se generará un espacio de reuniones B2B entre beneficiarios y potenciales clientes extranjeros de Perú y Colombia con esta actividad se pretende:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Crear relaciones comerciales - Dilucidar nuevas oportunidades de negocio - Compartir información de interés - Buscar clientes potenciales y aliados comerciales <p>Productos Entregables:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Encuentro B2B con potenciales clientes del mercado.

² "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".

		<p>- Seguimiento de contactos relevantes</p> <p>Detalle Costo: FORMULA = (3 tickets Lima/Santiago/Lima 200000 x 3) +(3 tickets Bogotá/Santiago/Bogotá 395000 x 3)+(6 Alojamiento por 3 noches \$90000*3*6)+(almuerzos 4 días 12000 *4*6)+(traslados 140000 x 4 días)+(HH producción y coordinación 45hh x 1UF)</p>
13	Workshop 1: Redes Colaborativas para la Gestión de Financiamiento	<p>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.</p> <p>Para lo anterior, se contará con la presencia de Entidades Financieras que financien proyectos vinculados con temas de eficiencia energética y economía circular.</p> <p>La actividad se realizará durante media jornada con aplicación de pitch por beneficiario y dinámica de networking. Con la finalización de almuerzo para los participantes. Se considera la participación de 8 instituciones financieras.</p> <p>Productos Entregables:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Encuentros B2B con potenciales entidades financieras <p>Detalle Costo: FORMULA: (Moderador 160000)+(HH producción y coordinación 22 HH x 1 UF)+(salón y equipos 450000)+(almuerzos 25 * 12000)</p>
14	Workshop 2: Redes Colaborativas para la Gestión de Financiamiento	<p>Para dar mayor cubrimiento a los obstáculos de capacidades financieras que poseen las empresas, se realizarán 2 sesiones de workshop.</p> <p>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.</p> <p>Para lo anterior, se contará con la presencia de Entidades Financieras que financien proyectos vinculados con temas de eficiencia energética y economía circular.</p> <p>La actividad se realizará durante media jornada con aplicación de pitch por beneficiario y dinámica de networking. Con la finalización de almuerzo para los participantes. Se considera la participación de 8 instituciones financieras.</p> <p>Productos Entregables:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Encuentros B2B con potenciales entidades financieras <p>Detalle Costo: FORMULA: (Moderador 160000)+(HH producción y coordinación 22 HH x 1 UF)+(salón y equipos 450000)+(almuerzos 25 * 12000)</p>
15	Seminario Internacional de Cierre Oportunidades Comerciales en Mercados Latinoamericanos para la Industria de EE	<p>Seminario Internacional de Oportunidades Comerciales del instrumento RED MERCADOS "Internacionalización de Empresas de Eficiencia Energética a mercados latinoamericanos frente a los desafíos de la Economía Circular. (Actividad de Cierre)</p>

	<p>El Seminario tiene por objeto transferir a los actores de la industria nacional las principales oportunidades detectadas en mercados latinoamericanos y con mayor profundidad en Perú y Colombia. Dirigido a las empresas beneficiarias, empresas del sector agrupadas en ANESCO, proveedores de la industria, académicos, instituciones públicas, autoridades y medios de prensa relacionados.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se invitarán 4 expositores internacionales en energía y EE de mercados latinoamericanos. Cuyo perfil corresponda a empresas o asociaciones gremiales de eficiencia energética. - Los empresarios beneficiarios del instrumento expondrán sobre sus experiencias y resultados. - Se realizarán encuentro B2B entre los invitados internacionales y las empresas beneficiarias del proyecto. Como también visitas a proyectos emblemáticos en Chile. Con la finalidad de afianzar los lazos estratégicos en los actores de la industria. <p>Programa Tentativo: Día 1: Llegada expositores internacionales Día 2: - Seminario Internacional - Encuentro B2B - Visita proyectos empresas beneficiarias Día 3: Viaje de regreso</p> <p>Detalle Costo: Alojamiento 3 días para cuatro expositores; arriendo salón y equipamiento; catering; traslados internos FORMULA = (tickets aéreo promedio 400000 x 4 expositores)+ (Alojamiento 90000 x 2 noches x 4 expositores)+ (almuerzos 12000 x 3 días x 4 expositores) + (traslados internos 140000 x 3 días)+(salón y equipos 450000)+(catering 60 personas 240000)+(HH producción y coordinación 44 hh x 1UF)</p>
--	---

7. PRESUPUESTO TOTAL ASIGNADO

El presupuesto total disponible, son \$ 43.492.852.- (Cuarenta y tres millones cuatrocientos noventa y dos mil ochocientos cincuenta y dos 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	<i>Workshop: Redes Colaborativas para la internacionalización</i>	X									
2	<i>Coaching Módulo 1: Marketing Internacional</i>		X								
3	<i>Coaching Módulo 2: Modelos Tributarios para la Exportación de Servicios en Mercados Priorizados</i>			X							
4	<i>Coaching Módulo 3: Cultura de Negocios y Marco Legal</i>				X						
5	<i>Mentoring 1: Diseño en Plan de Negocios Mercados Prioritario Perú</i>			X	X	X					
6	<i>Mentoring 2: Diseño en Plan de Negocios Mercados Prioritarios Colombia</i>				X	X	X				
7	<i>Portafolio Digital Oferta Exportable Red Mercados</i>					X	X				
8	<i>Diseño, Elaboración e Implementación de Agenda Comercial Perú</i>							X			
9	<i>Misión Comercial Perú</i>							X			
10	<i>Diseño, Elaboración e Implementación de Agenda Comercial Colombia</i>								X		

11	Misión Comercial Colombia								X		
12	Networking Internacional con Reuniones B2B									X	
13	Worshop 1 Redes Colaborativas para la Gestión de Financiamiento									X	
14	Worshop 2 Redes Colaborativas para la Gestión de Financiamiento									X	
15	Seminario Internacional de Cierre "Oportunidades Comerciales en Mercados Latinoamericanos para la Industria de EE"										X

11. PLAZOS RECEPCIÓN DE CONSULTAS

Consultas hasta el 16/01/2020 al correo proyectos_rm@asoex.cl

12. PLAZO RECEPCIÓN DE PROPUESTAS

Las propuestas deben enviarse hasta el 22-01-2020 a las 12:00 hrs, vía correo electrónico, proyectos_rm@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
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%

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 27-01-2019

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 entregables³

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.

³ 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)