



Bases Administrativas y  
Técnicas de Licitación  
Programa Nodos Etapa  
de Desarrollo

**NODO PRODUCTORAS DE  
TARAPACÁ: LA  
EXPORTACION COMO  
ESTRATEGIA DE  
COMPETITIVIDAD.**

Código 17NODO-88725-2

---

## **1. Objetivos del programa**

El Proyecto consiste en apoyar a empresas productoras de la Región de Tarapacá con el objeto de lograr la exportación de productos hechos a mano con materias primas propias de la región tales como lana de alpaca, metales como plata y piedras semipreciosas, cerámica de la Huayca, aloe vera, miel de abejas de frutales de Pica y quínoa. Las empresas son lideradas por mujeres en un 100%, las que ejecutan sus propios diseños, producen los bienes y desarrollan las labores gerenciales y de producción de sus empresas. Han logrado un empoderamiento económico y empresarial superando las barreras culturales asociadas a la conciliación de familia-trabajo y buscando nuevas formas de fortalecer su negocio en este caso específico, apostar por nuevos mercados. El proponente deberá ejecutar el programa en su totalidad para el logro de los objetivos que se describen en el punto 1.1 y 1.2.

El programa en su etapa de desarrollo considera el siguiente alcance:

- Disminuir las brechas detectadas en las empresas como: la falta de conocimiento en la gestión exportadora, asociación a redes y definición de productos a exportar.
- Potenciar el conocimiento instalado de la trazabilidad del proceso exportador, la vinculación a una o más redes específicas de comercialización como Comercio Justo y la definición y adecuación de los productos a exportar.
- Fortalecer la actividad exportadora de un grupo de 11 empresas productoras con identidad regional de Tarapacá, con la finalidad de adecuar su oferta a los requerimientos del mercado internacional, logrando la transformación en potenciales exportadoras.

El presente programa crea las condiciones y un contexto de trabajo colaborativo que permitirá a las empresas productoras participantes re-orientar su visión estratégica y actuales modelos de negocios, creando nuevas distinciones, prácticas de gestión para un desarrollo más productivo y competitivo, avanzando hacia la sostenibilidad de sus negocios, el fortalecimiento de la cadena de exportación y la exportación de productos a nuevos mercados.

La mayoría de las empresarias no ha exportado en forma directa y muestran interés en formar parte de una cadena de exportación, así como también están dispuestas a adecuar y/o adaptar sus productos a exigencias de los mercados internacionales.

### **1.1 Objetivo general**

Fortalecer la actividad exportadora de un grupo de 11 empresas productoras con identidad regional de Tarapacá, con la finalidad de adecuar su oferta a los requerimientos del mercado internacional, logrando la transformación en potenciales.

### **1.2 Objetivos Específicos**

- a. Incorporar conocimientos y capacidades de gestión exportadora, mediante su participación en el Nodo.
- b. Generar una propuesta de productos con identidad cultural, para su introducción al mercado exportador
- c. Potenciar el diseño de sus productos, mejorar el relato y provocar el rescate de sus tradiciones y valores, facilitando su posicionamiento en el mercado nacional y proyección al mercado internacional.
- d. Vincular a las beneficiarias a redes empresariales y comerciales, desarrollando una estrategia colaborativa nacional e internacional
- e. Mejorar la competitividad y propósito de internacionalización de las empresas beneficiarias, mediante su participación en el Nodo.

## **1. Los Proponentes**

La entidad proponente deberá contar con personal calificado y con experiencia en las distintas actividades del plan de trabajo. Además de contar con experiencia en proyectos de desarrollo empresarial y/o fomento productivo y en al menos un nodo con enfoque exportador.

Los proponentes deberán contar con experiencia en los siguientes aspectos:

- Experiencia trabajando con emprendedores, empresarios y específicamente con mujeres emprendedoras y empresarias tanto micro, como pequeñas y medianas de sectores urbanos y rurales, en las áreas productivas de servicios y fabricación de bienes.
- Contar con competencias acorde a la asesoría y consultoría a empresas.
- Deberán complementarse con el apoyo de un equipo profesional con experiencia en dirección y coordinación de proyectos, en relatoría y trabajo de campo.
- Contar con oficina equipada, con movilización propia, con herramientas tecnológicas y con implementación logística para cubrir las demandas del Proyecto.

## 2. La propuesta

Las bases de la presente licitación serán dadas a conocer **el día 18 de junio de 2018** a través de la página web de CORDENOR, [www.cordenor.cl](http://www.cordenor.cl). La propuesta deberá contener los documentos que se indican a continuación:

### ➤ **Antecedentes Legales**

I. Currículo vitae resumido de la consultora y de cada uno de los constituyentes de la empresa. Deberá tener una breve descripción de la empresa, ventajas competitivas, metodología de trabajo, líneas de servicios, experiencia en general y en específico del servicios, equipo de trabajo de los profesionales que se desempeñaran en el programa y el curriculum vitae de cada profesional según anexo adjunto. Respecto del equipo de trabajo se debe incluir:

- Perfil profesional del equipo de la Entidad Consultora, con sus competencias y años de experiencia en relación a los temas y actividades abordadas en el Proyecto.
- Disponibilidad de tiempo (HH de cada profesional destinado al proyecto)
- Desempeño de la Entidad Consultora en otras labores similares realizadas con anterioridad. (Certificado y/o documento que acredite tiempo de experiencia profesional asociado al cargo en el proyecto).

Se privilegiara empresas consultoras que acrediten experiencia en la implementación de programas de fomento productivo y desarrollo empresarial del sector de servicios.

II. Documentación legal de la entidad consultora: Escritura de la constitución de sociedad y sus modificaciones, poder de los representantes legales, fotocopia Rut de la empresa, sus representantes legales, certificado de vigencia, certificado de deuda fiscal y certificado de deudas laborales y previsionales.

➤ **Propuesta Técnica**

- I. Programa detallado de las materias que abordara el consultor según plan de trabajo anual.
- II. Metodologías de trabajo en terreno y administrativas en las distintas etapas del programa estipuladas en términos de referencia.
- III. Programa de actividades basado en un cronograma tipo Gantt que refleje el plazo de ejecuciones de cada una de las etapas y actividades del programa.
- IV. Se deja establecido en el formulario de postulación una capacitación en la ciudad de Santiago entregada por la Universidad Católica de Chile a través de su Programa Artesanía UC, mediante el cual se instalarán competencias y habilidades de diseño de productos bajo estándares de exportación, sumado a esto definirán su relato asociado al producto a exportar.
- V. Número de profesionales que el proponente empleará para la ejecución del programa. Contar con los medios necesarios para la contratación de experto que apoyen la ejecución de las actividades del plan de trabajo.
- VI. Esquema organizativo con que se llevará a efecto el programa incluyendo descripción de cargo y funciones en las unidades de trabajo e indicando los profesionales que serán responsables de cada una de las áreas.
- VII. El profesional designado como jefe de proyecto o de coordinador por parte del proponentes deberá estar permanentemente a disposición del mandante y del agente operador intermediario.
- VIII. Modificaciones, incorporación, adecuación de las actividades podrán ser solicitadas por el proponente durante la ejecución del programa al Agente Operado; quien posteriormente la presentara a la Dirección Regional de CORFO con la debida justificación y anticipación a través del sistema que CORFO ponga a disposición, o en caso de no encontrarse disponible, mediante carta, siendo conocidas y resueltas por el/la Director/a o CAZ de Desarrollo Productivo Regional según corresponda a lo establecido en el numeral 9 del Reglamento del Programa Nodos para la Competitividad.

➤ **Propuesta Económica**

- I.** El costo total del proyecto El Agente cofinanciará con los recursos transferidos por CORFO, la cantidad de \$ 39.600.000 (treinta y nueve millones seiscientos mil pesos), que corresponde al 90% del total. Las Empresas cofinanciarán la cantidad de \$4.400.000 (cuatro millones cuatrocientos mil pesos), impuestos incluidos, que corresponde al 10% del total.
- II.** El contrato será adjudicado bajo la modalidad de suma alzada debiendo cada proponente expresar el valor de su oferta en moneda nacional.
- III.** Se deberá presentar un calendario de pagos sobre la base de entrega de informes mensuales y visitas realizadas según carta Gantt.

➤ **Modalidad de presentación de las propuestas**

- I. Se presentara en papel tamaño formato físico y digital con la información requerida:
- a. La portada conteniendo los datos de la entidad proponente: razón social, representante legal, dirección, teléfono y correo electrónico.
  - b. Antecedentes legales señalados.
  - c. Antecedentes de la propuesta técnica.

➤ **Calendarización del Proceso**

Fecha de inicio de postulación	<b>18 de junio de 2018</b>
Fecha termino de postulación	<b>29 de junio de 2018</b>
Período de consultas	<b>21 de junio de 2018</b>
Respuestas	<b>22 de junio de 2018</b>
Proceso de Revisión de Propuestas	<b>02 de julio de 2018</b>
Adjudicación y Firma de Contrato	<b>04 de julio de 2018</b>

➤ **Recepción de Consultas**

Los interesados podrán formular consultas sobre cualquier aspecto de las siguientes bases administrativas y técnicas. Estas deberán ser realizadas vía correo electrónico hasta el día 21 de junio de 2018 al correo electrónico [csagredo@cordenor.cl](mailto:csagredo@cordenor.cl).

➤ **Recepción de las propuestas**

Las propuestas económicas, técnicas y antecedentes legales deberán entregarse en la oficina de Cordenor ubicada en Vivar #1432, piso 3, Edificio Industriales **desde el día 18 de junio de 2018 hasta el 29 de junio de 2018, hasta las 14:00 hrs.**

La apertura se realizara el **día 02 de junio de 2018 a las 13:00 hrs.** Se podrán solicitar aclaraciones de documentación legal presentada, no permitiendo incorporar nueva documentación.

➤ **Evaluación de las propuestas**

La evaluación técnica y legal de las propuestas será realizada por CORDENOR como Agente Operador Intermediario, los proponentes que no presenten algunos de los documentos indicados, quedaran automáticamente fuera del proceso licitatorio.

**El plazo para recibir postulaciones es hasta las 14:00 horas del 29/06/2018.**

**3. Del contrato**

- CORDENOR invitará a convenir las condiciones definitivas del contrato al proponente que hubiera ocupado el primer lugar según pauta de evaluación de las propuestas. A falta de acuerdo con el primer proponente se llamara al segundo siguiendo el mismo procedimiento.
- CORDENOR podrá rechazar todas las propuestas. Ninguno de los proponentes tendrá derecho a indemnización alguna por los gastos en que hubiese incurrido con motivos de la preparación y presentación de sus propuestas.
- Aquellos profesionales, que figuren en la nómina definitiva, no podrán ser sustituidos por el consultor, salvo casos muy justificados calificados como tal por CORDENOR y posteriormente aprobados por la Dirección Regional de CORFO. El profesional saliente deberá ser reemplazado por otro que posea competencias técnicas y profesionales iguales o superiores al sustituid, deberá ser visado por CORDENOR y aprobado por la Dirección Regional de CORFO Tarapacá.
- Presentación de Informes: El consultor deberá presentar a CORDENOR los siguientes informes:
  - a. Informe técnicos de avance, que señale en forma resumida las actividades indicando su % de cumplimiento según plan de trabajo y además se deberá dejar indicado aquellas actividades que se pretenden ejecutar al mes siguiente. Los informes deben contener los siguientes elementos:

1. Descripción de las actividades desarrolladas: identificar las actividades que se llevaron a cabo en avance de desarrollo del proyecto que se informa. Para cada actividad, será necesario exponer comentarios relativos a dificultades, posibles cambios y/o justificación de posibles incumplimientos de compromisos, así como medidas a adoptar para dar solución a los mismos.

2. Estado actual del Plan de Trabajo, 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.

3. 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 entregarse las acciones correctivas que serán implementadas.

4. 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.

5. Informe Financiero con los estados de avance efectuados en el período y la respectiva documentación tributaria de respaldo

b. Informe final de desarrollo, (el cual se debe entregar al finalizar el año 1 de NODO) en el cual deberá contener un consolidado con los resultados de las actividades realizadas durante el periodo completo de ejecución del proyecto. Este deberá ser utilizado el formato disponible en anexo n°9. El informe final del proyecto la Etapa de Desarrollo deberá contener al menos:

1. Resultados de orden técnico y económico derivados de la ejecución integral del proyecto.
  2. Efectos en los Beneficiarios en términos de acceso a información de mercado relevante para el proceso de exportación.
  3. Efectos en los Beneficiarios en términos de transferencia de técnicas y prácticas productivas para la adecuación de la oferta a los requerimientos de la demanda.
  4. Efectos en los Beneficiarios en términos de mejoramiento de la gestión productiva y administrativa de la empresa.
  5. Efectos en los Beneficiarios en términos de conocimientos y requerimientos para implementar procesos de comercialización hacia y en los mercados de destino.
  6. Conclusiones sobre la ejecución integral del proyecto.
- La inspección de los trabajos realizados en terreno así como la revisión de los informes y todo documento que se estime necesario, serán realizados por Cordenor y CORFO en la forma que se considere más adecuada y en la periodicidad que se estime conveniente.
  - Forma de Pago: Cordenor como Agente Operador Intermediario cancelará al consultor el valor del contrato en moneda nacional, mediante estados de pago, valorizando las actividades realizadas según plan de trabajo.



- El pago final se cancelara una vez aprobado por CORDENOR el informe final, además como requisito previo a este pago el consultor deberá presentar los certificados de deuda fiscal y de antecedentes laborales y previsionales acreditando la no existencia de deudas.

### **Inicio del Contrato**

El contrato se entenderá iniciado una vez firmado por Cordenor y la empresa consultora seleccionada.

### **Resolución del contrato**

Cordenor podrá resolver administrativamente el contrato a que se refieren estas bases, sin perjuicio de establecer las acciones judiciales que procedieren, en los siguientes casos:

1. Quiebra o disolución de la sociedad o de cualquiera de las entidades asociadas con quien se ha contratado el programa
2. Incumplimiento por parte del Consultor de cualquiera de las obligaciones estipuladas en el contrato.

## **4. Anexos y directrices técnicas**

El objetivo de la presente licitación es contratar servicios de asesoría especializados en que busca apoyar y facilitar la incorporación de capacidades y competencias de gestión, metodologías, herramientas y buenas prácticas para mejorar la gestión tecnológica y de acceso a financiamiento, suma estrategias para generar y articular redes con empresas, con actores relevantes de la cadena de exportación y con fuentes de información y conocimiento, facilita la selección y mejoramiento de los productos acercándolos a los estándares solicitados por el mercado internacional sin perder su identidad cultural, define los diseños necesarios para presentación y transporte de los productos. Todo lo anterior suma para que las empresas mejoren su posicionamiento a nivel nacional e internacional, provocando un aumento de sus ventas y volúmenes de producción.

Entre los resultados esperados, se encuentran:

- Empresarias con productos definidos para ser exportados
- Empresarias con un relato con identidad cultural para poner en valor sus productos
- Empresarias con un Instructivo escrito respecto de las exigencias para la exportación de sus productos
- Empresarias transformadas en potenciales exportadoras
- Empresarias que participan en el 100% de las actividades del Nodo.

<b>PLAN DE ACTIVIDADES PARA LA ETAPA DE DESARROLLO</b>			
<b>N°</b>	<b>NOMBRE ACTIVIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD (*)</b>	<b>COSTO \$</b>
1	<p>Lanzamiento Nodo</p> <p><b>OE 1 y 4</b></p> <p><b>Indicador:</b> Porcentaje de empresas con conocimientos de gestión exportadora.</p> <p><b>Indicador:</b> Porcentaje de empresas vinculadas a redes empresariales</p> <p><b>Resultados:</b> 1.- La asistencia del 80% de las beneficiarias a la actividad 2.- Informativo escrito de los estándares de calidad y comercialización del mercado europeo</p>	<p>Seminario abierto a la comunidad donde expertos expondrán sobre:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Encadenamiento público privado factor indispensable para potenciar la capacidad exportadora, el poder de negociación y el fortalecimiento de la integración comercial de la PyME</li> <li>- Estándares de calidad y comercialización en el mercado europeo.</li> </ul> <p><b>Recursos:</b> Duración 3 horas Salón adecuado al número de personas Servicio de Coffe Profesionales, ejecutivas y de coordinación y equipos (Data, NoteBook, Amplificación, otros) Material impreso o digital según estime el experto Merchandising</p>	\$ 3.490.000
2	<p>Tecnologías Digitales</p> <p><b>OE 5</b></p> <p><b>Indicador:</b> Porcentaje de empresas con conocimiento de gestión de la producción, financiera y tecnológica</p> <p><b>Resultados:</b> 1.- La asistencia del 80% de las beneficiarias a la actividad 2.-Beneficiarias con competencias y habilidades para el uso y aplicación de la tecnología de la información 3.- Un pendrive para cada beneficiaria con información de los temas tratados</p>	<p>Taller interactivo para Beneficiarias con expertos en el uso y aplicación de tecnologías de la información tales como páginas Web, e mail, portales, e commerce, compra venta on line y otros. Desarrollado en Laboratorio de Computación, con computadores individuales y red de internet.</p> <p><b>Recursos:</b> Duración 4 horas Salón adecuado al número de personas Servicio de Coffe Profesionales, ejecutivas y de coordinación y equipos (Data, NoteBook, Amplificación, otros) Material impreso o digital según estime el experto. Merchandising</p>	\$ 2.990.0000
3	<p>Works Café Fortaleciendo la Gestión Financiera</p> <p><b>OE 5</b></p> <p><b>Indicador:</b> Porcentaje de empresas con conocimiento de gestión de la producción, financiera y tecnológica</p> <p><b>Resultados:</b></p>	<p>Taller interactivo para Beneficiarias con expertos asociados a los instrumentos y procesos de gestión financiera, se propone desarrollarlo en un Works Café de la banca privada, para facilitar entendimiento directo con la Banca e identificar herramientas de acceso a financiamiento.</p> <p><b>Recursos:</b> Duración 3 horas</p>	\$ 2.950.000

	<p>1.- La asistencia del 80% de las beneficiarias a la actividad</p> <p>2.-Beneficiarias con competencias y habilidades para identificar herramientas de acceso a financiamiento., tales como créditos, leasing ,entre otras.</p>	<p>Salón adecuado al número de personas</p> <p>Servicio de Coffe</p> <p>Profesionales, ejecutivas y de coordinación y equipos (Data, NoteBook, Amplificación, otros)</p> <p>Material impreso o digital según estime el experto</p> <p>Merchandising</p>	
4	<p>Redes y Estrategia Colaborativa</p> <p><b>OE 4</b></p> <p><b>Indicador:</b> Porcentaje de empresas vinculadas a redes empresariales</p> <p><b>Resultados:</b> 1.- La asistencia del 80% de las beneficiarias a la actividad</p> <p>2.-Beneficiarias con un esbozo escrito de estrategia grupal de colaboración</p>	<p>Taller dictado por expertos, donde las Beneficiarias incorporarán conceptos y técnicas asociados a la estrategia de comercialización asociativa, orientado a identificar las ventajas de participar en una plataforma comercial y aumentar su poder de negociación con clientes y/o proveedores. Desarrollado en un lugar</p>	\$ 2.880.000
5	<p>Works Café en salones de ProChile</p> <p><b>OE 1 y 4</b></p> <p><b>Indicador:</b> Porcentaje de empresas con conocimientos de gestión exportadora</p> <p><b>Resultados:</b> 1.- La asistencia del 80% de las beneficiarias a la actividad</p> <p>2.-Beneficiarias informadas de la trazabilidad para la exportación de productos.</p>	<p>Taller interactivo donde ProChile presentará la trazabilidad necesaria para la exportación de productos y se fortalecerán conocimientos aplicados del proceso exportador y normativas asociadas a la comunidad europea.</p> <p><b>Recursos:</b> Duración 4 horas</p> <p>Salón adecuado al número de personas</p> <p>Servicio de Cof</p> <p>Profesionales, ejecutivas y de coordinación y equipos (Data, NoteBook, Amplificación, otros)</p> <p>Material impreso o digital según estime el experto.</p> <p>Merchandising</p>	\$ 2.320.000
8	<p>Taller de Modelos Gestión de la Producción</p> <p><b>OE 5</b></p> <p><b>Indicador:</b> Porcentaje de empresas con conocimiento de gestión de la producción, financiera y tecnológica</p> <p><b>Resultados:</b> 1.- La asistencia del 80%</p>	<p>Taller interactivo para Beneficiarias con expertos en fortalecimiento de capacidades en modelos de gestión de la producción con el objetivo optimizar sus procesos.</p> <p><b>Recursos:</b> Duración 4 horas</p> <p>Salón adecuado al número de personas</p> <p>Servicio de Coffe</p> <p>Profesionales, ejecutivas y de</p>	\$ 3.040.000

	<p>de las beneficiarias a la actividad</p> <p>2.-Beneficiarias con material escrito de modelos de gestión de producción.</p>	<p>coordinación y equipos (Data, NoteBook, Amplificación, otros)</p> <p>Material impreso o digital según estime el experto</p> <p>Merchandising</p>	
7	<p>Diseño aplicado a la artesanía.</p> <p><b>OE 2</b></p> <p><b>Indicador:</b> Porcentaje de empresas con conocimientos para adaptar sus productos para la exportación.</p> <p><b>Resultados:</b> 1.- La asistencia del 80% de las beneficiarias a la actividad</p> <p>2.-Beneficiarias con productos evaluados y seleccionados para exportar</p>	<p>Taller de diseño apoyado por expertos del área para provocar un encuentro entre la artesana y su producto mediante un proceso creativo de diseño e innovación. Presentación y selección de productos potenciales a exportar por cada beneficiaria. Introducción al Sello de Excelencia Consejo de la Cultura Unesco.</p> <p><b>Recursos:</b> Duración 4 horas Salón adecuado al número de personas Servicio de Coffe Profesionales, ejecutivas y de coordinación y equipos (Data, NoteBook, Amplificación, otros) Material impreso o digital según estime el experto Merchandising</p>	\$ 3.720.000
8	<p>Productos con calidad de Exportación</p> <p><b>OE 2 y 3</b></p> <p>Porcentaje de empresas con conocimientos para adaptar sus productos para la exportación.</p> <p><b>Resultados:</b> 1.- La asistencia de al menos el 50% de las beneficiarias a la actividad</p> <p>2.- Beneficiarias con el relato</p> <p>3.- Beneficiarias con producto definido para exportar</p>	<p>El diseño aplicado a la artesanía es un proceso que genera una propuesta con identidad cultural, incorporando elementos que permitan al artesano desarrollar nuevos modelos y visualizar el enfoque que marcan las tendencias del mercado</p> <p>En la ciudad de Santiago las beneficiarias reciben:</p> <p>Capacitación en la ciudad de Santiago entregada por la Universidad Católica de Chile a través de su Programa Artesanía UC, mediante el cual se instalarán competencias y habilidades de diseño de productos bajo estándares de exportación, sumado a esto definirán su relato asociado al producto a exportar.</p> <p>Asistencia técnica que consiste en un recorrido diseñado y guiado por expertos para visitar retail y tiendas vinculadas con artesanía exportable.</p>	\$15.960.000
9	Asistencia Técnica en	Asistencia técnica apoyada por expertos para el rediseño o	\$ 4.120.000

	<p><i>Etiquetado y Embalaje</i></p> <p><b>OE 2</b> <b>Indicador:</b> <i>Porcentaje de empresas con conocimientos para adaptar sus productos para la exportación.</i></p> <p><b>Resultado</b> <i>1.- La asistencia de al menos el 80% de las beneficiarias a la actividad</i></p> <p><i>2.- Beneficiarias con diseño de maqueta de la etiqueta y empaque</i></p>	<p><i>mejoramiento de etiquetados y empaques. Se propone agrupar a las beneficiarias por rubros.</i></p> <p><b>Recursos:</b> <i>Duración 10 horas por empresaria Profesionales expertos para la Asistencia Técnica Coordinación de las actividades. Insumos para la actividad</i></p>	
10	<p><i>Cierre y Works Shop</i></p> <p><b>OE 4</b> <b>Indicador:</b> <i>Porcentaje de empresas vinculadas a redes empresariales</i></p> <p><b>Resultado</b> <i>La asistencia del 80% de las beneficiarias a la actividad</i></p>	<p><i>Realización de una Muestra selecta de productos montada bajo nuevos estándares e imagen corporativa, con la finalidad de provocar impacto en los invitados(as), tales como potenciales compradores, autoridades y público seleccionado. Invitación especial a representantes consulares y a representantes del Consejo de la Cultura.</i></p> <p><b>Recursos:</b> <i>Duración 4 horas Salón adecuado al número de personas Servicio de Coffe Profesionales, ejecutivas y de coordinación y equipos (Data, NoteBook, Amplificación, otros) Material impreso o digital según estime el experto. Merchandising</i></p>	\$ 2.930.000
<b>TOTAL \$</b>			<b>\$ 44.000.000</b>

### Indicadores a cumplir del programa

INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD	VALOR BASE	VALOR PROYECTADO	FECHA DE CUMPLIMIENTO	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Acceso a mercados de exportación (directo o indirecto)	N° de empresas que exportan o participan de cadenas exportadoras en año tf / N° de empresas atendidas en año tf.	Numero	0	11	FEB-19	Informe final
Generación de capacidades de para exportar	N° de empresas beneficiarias que incrementan su potencial exportador al finalizar el proyecto en año tf / N° total de empresas beneficiarias de proyectos finalizados en año tf)*100.	Numero	0	11	FEB-19	Informe final
Generación de capacidades de gestión productiva y administrativa	N° de empresas beneficiarias encuestadas en 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 de proyectos finalizados en año tf)*100.	Numero	0	11	FEB-19	Declaración de Incorporación y Fortalecimiento de capacidades
Generación de capacidades productivas enfocadas a la exportación	<i>N° de empresas con diseño y etiquetado incorporado</i>	Número	0	11	FEB-19	Documento Maqueta de diseño y etiquetado
Generación de capacidades de exportación a nuevos mercados	<i>N° de empresa con relato con identidad cultural incorporado</i>	Numero	0	11	FEB-19	Documento con relato de identidad cultural.