



Bases Administrativas y
Técnicas de Licitación
Programa Nodos Etapa de
Desarrollo

**NODO EXPORTADOR PARA
EMPRESAS DE SERVICIOS DE
TARAPACÁ; POSICIONAMIENTO
EMPRESARIAL EN LOS
MERCADOS
TRANSFRONTERIZOS**

Código 17NODO-83397-2

1. Objetivos del programa

El Proyecto propone un programa de trabajo de 10 meses en el marco del Programa Nodos para la Competitividad, Tipología Plataformas de Fomento para la Exportación, apoyando a un público objetivo de 10 empresas, las que manifiestan un interés creciente por la internacionalización de sus servicios, ostentan crecimiento y posicionamiento en la región, acceso a la tecnología de la información, conocimiento básico de mercados externos y cuentan con recursos técnicos y académicos para facilitar esta apertura de mercado.

Las empresas seleccionadas presentan características asociadas con la potencialidad exportadora necesarias para enfrentar la internacionalización de sus empresas, tienen servicios definidos, modernos, asociados a soluciones tecnológicas para el mundo productivo, mantienen una producción constante y creciente de los mismos, conocen y utilizan los distintos instrumentos del sistema financiero nacional, renuevan permanentemente equipos y maquinarias asociadas a los servicios prestados. Empresarias y empresarios exhiben características de liderazgo, asociatividad, empatía, capacidad de aprendizaje y muestran un gran interés por ocupar nuevos canales de comercialización para el crecimiento de sus negocios y no temen enfrentarse al riesgo que significa abrir una línea de distribución o promoción hacia el mercado internacional. 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:

- Normativa internacional para la exportación de productos
- Definición y adecuación del producto a mercados de exportación
- Redes nacionales e internacionales para la negociación y comercialización.
- Gestión tecnológica y financiera como apoyo a la internacionalización de la empresa

El presente programa crea las condiciones y un contexto de trabajo colaborativo que permitirá a las empresas de servicios 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 servicios a nuevos mercados.

Presentan debilidades asociadas al desconocimiento de los mercados de exportación, cultura comercial, reglamentación, exigencias, adolecen de redes con actores relevantes y deben definir el empaquetamiento de sus servicios

1.1 Objetivo general

Desarrollar las actividades necesarias que permitan la disminución de las brechas específicas detectadas en el Diagnóstico de las 10 empresas del Sector Servicio que conforman el Programa y pertenecen a la Región de Tarapacá, que serán los Beneficiarios directos de este Programa; con la finalidad de adecuar su oferta a los requerimientos del mercado peruano y/boliviano, transformándolos en potenciales exportadores principalmente para los sectores agroindustriales y mineros, apoyándose en una estrategia de colaboración.

1.2 Objetivos Específicos

- a) Facilitar la incorporación de conocimientos y capacidades de gestión exportadora, desde las exigencias de Aduana y Servicio de Impuestos Internos principalmente, asociadas a la exportación de servicios, para favorecer sus oportunidades de aperturar mercados.
- b) Adquirir competencias, conocimientos y mejora de la imagen corporativa para lograr el empaquetamiento de un servicio, utilizando la inteligencia de mercado con el propósito de ofertar un servicio concreto y posible de mejorar en el tiempo.
- c) Facilitar, fomentar y apoyar la colaboración entre pares y la vinculación a redes empresariales, entidades relevantes y actores críticos del proceso exportador con la finalidad de desarrollar una poderosa estrategia colaborativa nacional e internacional que apoye y fortalezca el comercio del grupo desde Chile hacia el exterior.
- d) Fortalecer e instalar competencias y habilidades de gestión administrativa y capacidades tecnológicas e identificar y aplicar modelos de gestión de la producción, orientadas a mejorar la competitividad y propósito de internacionalización de las empresas beneficiarias

2. 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.

3. La Propuesta

Las bases de la presente licitación serán dadas a conocer **el día 26 de julio de 2018** a través de la página web de CORDENOR, 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 servicio, 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).
 - Metodología propuesta para desarrollar el Plan de Actividades de la Etapa de Desarrollo.

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, extracto y publicación en diario oficial.
- Poder de los representantes legales
- Fotocopia Rut de la empresa y de sus representantes legales
- Certificado de vigencia
- Certificado de deuda fiscal
- 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. 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.
- V. 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.
- VI. 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.
- VII. 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 **\$40.000.000** (cuarenta millones de pesos), que corresponde al 90% del total. Las Empresas cofinanciarán la cantidad de **\$4.444.444** (cuatro millones cuatrocientos cuarenta y cuatro mil cuatrocientos cuarenta y cuatro 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 presentará en papel tamaño carta formato físico y digital (pendrive) 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	30 de julio de 2018
Fecha termino de postulación	10 de agosto de 2018
Período de consultas	03 de agosto de 2018
Respuestas	06 de agosto de 2018
Proceso de Revisión de Propuestas	13 de agosto de 2018
Adjudicación y Firma de Contrato	15 de agosto de 2018

➤ **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 03 de agosto de 2018 al correo electrónico 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 30 de julio de 2018 hasta el 10 de agosto de 2018, hasta las 14:00 hrs.**

La apertura se realizará el día **13 de agosto 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 10/08/2018.

4. 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 sustituido, 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.
6. 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:
 - i. Resultados de orden técnico y económico derivados de la ejecución integral del proyecto.
 - ii. Efectos en los Beneficiarios en términos de acceso a información de mercado relevante para el proceso de exportación.
 - iii. 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.
 - iv. Efectos en los Beneficiarios en términos de mejoramiento de la gestión productiva y administrativa de la empresa.

- v. Efectos en los Beneficiarios en términos de conocimientos y requerimientos para implementar procesos de comercialización hacia y en los mercados de destino.
- vi. 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.

5. 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:

- 10 empresas participantes de la Etapa de Desarrollo del Programa Nodo: Las empresas Beneficiarias serán las que participaron en la Etapa de Diagnóstico y que presentan el interés y la capacidad para participar en esta Etapa.
- Empresarios(as) participan en las actividades contempladas en la Etapa de Desarrollo del Nodo. Las empresas Beneficiarias participarán de las múltiples actividades del programa, adquiriendo conocimientos, capacidades, acceso a redes, mejoras en sus servicios y disminución de las brechas indicadas.
- Empresarios(as) con capacidades para empaquetar un servicio a ser ofertado en Chile o el extranjero. Empresas beneficiarias participan de un Taller de inteligencia de mercado y otras actividades asociadas con lo que logran instalar en su gestión el empaquetado de sus servicios con potencialidad exportadora; lo que implica que determinarán tiempos, precios, modelos, ventajas comparativas y asesoramiento para comercializar sus servicios.
- Empresarios(as) con conocimientos respecto de las exigencias nacionales para exportar servicios. Como resultado de las intervenciones de organismos del estado y privados en las actividades del Nodo, las empresas beneficiarias aprenderán acerca del proceso exportador y como aplicarlo para la exportación de sus servicios.
- Empresarios(as) participan de Misión empresarial a la ciudad de Lima. Este resultado se concretará con la participación de los empresarios en la Misión a la ciudad de Lima, donde establecerán contacto con empresarios del rubro agroindustrial y minero principalmente y conocerán in situ la cultura empresarial, normativas e información relevante del mercado, dando cabida a futuras negociaciones.
- Empresarios Incorporan estrategia colaborativa. Los empresarios participan de las múltiples actividades del Nodo, especialmente las que apoyan la generación de redes entre pares y actores relevantes del proceso exportador, dando como resultado el que las empresas se conozcan, conozcan sus capacidades, sus servicios, sus propuestas comerciales y mediante este conocimiento se logre la confianza y se produzca una estrategia colaborativa en forma de alianza estratégica entre pares.

N°	NOMBRE ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD	COSTO \$
1	Seminario Lanzamiento Nodo	Seminario abierto al público donde expertos expondrán sobre: - Características relevantes del mercado de destino, su cultura empresarial, normativas tributarias, financieras y legales y servicios específicos demandados.	\$ 3.444.444
2	Taller Inteligencia de Mercado	Taller interactivo para Beneficiarios(as) con expertos en el uso de inteligencia de mercado orientado al empaquetamiento del servicio a ofertar y aplicación de tips para el uso eficiente y de la información.	\$ 3.000.0000
3	Asistencia Técnica Gestión Administrativa y Modelos de Gestión de la Producción	Asistencia Técnica individual a los Beneficiarios(as) del Programa, desarrollada por expertos en gestión Administrativa y Modelos de Gestión de la Producción donde se trabajará con cada beneficiario(a) en su empresa para fortalecer y establecer prácticas de gestión e incorporar modelos de gestión de la producción.	\$ 4.800.000
4	Taller Tecnologías para la comercialización	Taller dictado por experto, donde los empresarios incorporaran conceptos y tecnologías asociadas a los diferentes canales de comercialización (Web internet, Web On Line, Presencial, Retail y otros), orientado a los requerimientos del mercado externo.	\$ 3.300.000
5	Asistencia Técnica Empaquetamiento del servicio	Asistencia Técnica individual a los Beneficiarios(as) del Programa, desarrollada por expertos en comercialización de bienes y servicios, donde se establecerán prácticas para la adecuación y empaquetamiento de la oferta respecto a las exigencias de la demanda.	\$ 4.400.000
6	Talleres Proceso Exportador	Talleres - Taller interactivo para Beneficiarios(as) con profesionales de los Servicios de Aduana, Impuestos Internos y ProChile donde se incorporarán conocimientos aplicados del proceso exportador, sus componentes y exigencias. -Taller Coaching exportador desarrollado con profesionales y empresarios con experiencia exportadora desde la región, identificación de actores críticos y segunda instancia de trabajo en redes.	\$ 3.300.000
7	Asistencia Técnica Branding corporativo	Asistencia Técnica individual a los Beneficiarios(as) del Programa, desarrollada por expertos en branding corporativo con la finalidad de fortalecer o mejorar la imagen corporativa asociada a la exportación del servicio y mediante la cual además se incorporarán a la empresa artículos de merchandising que apoyarán la comercialización y difusión de la oferta.	\$ 5.100.000
8	Misión	Acción comercial consistente en una visita a la ciudad de Lima, Perú, con la finalidad de establecer contacto con empresarios del rubro agroindustrial y minero principalmente y conocer in situ la cultura empresarial, normativas y acceder de primera mano a información relevante del mercado.	\$ 10.800.000

9	<i>Taller de Redes y Estrategia Colaborativa</i>	<i>Taller dictado por expertos, para el fomento y actualización de las redes nacionales e internacionales y la generación de economía de escala.</i>	<i>\$ 3.000.000</i>
10	<i>Taller de Cierre</i>	<i>Mesa redonda entre Beneficiarios, actores del proceso exportador, empresarios y profesionales asociados para analizar la cadena exportadora y establecer ámbitos de la cadena al cual se incorporarán las empresas.</i>	<i>\$ 3.300.000</i>
TOTAL \$			\$ 44.444.444

Indicadores a cumplir del programa

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 (directo o indirecto)	N° de empresas que exportan o participan de cadenas exportadoras en año tf / N° de empresas atendidas en año tf.	Número	0	10	Mes 10	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.	Número	0	10	Mes 10	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.	Número	0	10	Mes 10	Informe Final
Generación de capacidades productivas enfocadas a la exportación	Número de empresas beneficiarias con un servicio a exportar definido	Número	0	10	Mes 10	Documento con descripción del servicio a exportar
Generación de capacidades de exportación	Número de empresas beneficiarias con imagen corporativa diseñada para la exportación de sus servicios	Número	0	10	Mes 10	<i>Maqueta de imagen corporativa para la exportación</i>

CUADRO N°12: CARTA GANTT ETAPA DESARROLLO (Marcar con X los meses ejecución de las actividades)											
N°	ACTIVIDAD	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10
1	<i>Seminario Lanzamiento Nodo</i>	X									
2	<i>Taller Inteligencia de Mercado</i>	X									
3	<i>Asistencia Técnica Gestión Administrativa y Modelos de Gestión de la Producción</i>		X	X	X						
4	<i>Taller Canales de Comercialización</i>			X							
5	<i>Asistencia Técnica Empaquetamiento del Servicio</i>			X	X	X					
6	<i>Talleres Proceso Exportador</i>					X					
7	<i>Asistencia Técnica Branding Corporativo</i>					X	X	X	X	X	
8	<i>Misión</i>						X	X			
8	<i>Taller de Redes y Estrategia Colaborativa</i>									X	
9	<i>Cierre del Nodo</i>										X