

**BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA “RED PARA LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS INFORMÁTICOS DESDE LA REGIÓN DEL BIOBÍO”, DESARROLLO AÑO 1, CÓDIGO 22REDME-227478-2**

## **1. ANTECEDENTES GENERALES**

### **1.1. Objetivo General**

Contribuir en la mejora competitiva de 4 empresas de servicios informáticos de la Región del Biobío y en el fortalecimiento de la red de trabajo a través de la transferencia de conocimientos en materia de negociación internacional y de formación exportadora, el traspaso de experiencias de exportación y la exploración de mercados internacionales latinoamericanos para el acceso efectivo de la red a mercados internacionales, basándose en la asociatividad, la cooperación y el trabajo en red y articulado de las empresas beneficiarias.

### **1.2. Objetivos Específicos**

- Promover la exportación de servicios mediante el traspaso de testimonios y experiencias, además de asesorías técnicas en materias relacionadas a la exportación de servicios.
- Desarrollar dos giras de negocios a mercados internacionales latinoamericanos para el encuentro con potenciales compradores de la red.

### **1.3. Antecedentes del Programa**

El proyecto consiste en fortalecer el trabajo en red de 4 empresas de servicios informáticos que cuentan con potencial de exportación para mejorar su competitividad. Para ello, la articulación y asociatividad resultan claves en la ejecución de esta iniciativa, ya que, se presentan como mecanismos de cooperación y colaboración entre las empresas beneficiarias para trabajar por la búsqueda de objetivos comunes, los cuales son fundamentales para poder implementar nuevas estrategias, lograr altos niveles de competitividad y colaborar recíprocamente con información de mercado relevante que les permita desarrollar nuevos negocios. Para ello, se iniciará el plan de trabajo con la realización de talleres formativos en materias de exportación y dos giras comerciales a destinos latinoamericanos.

Es importante considerar, que dentro de los resultados obtenidos en la primera etapa de diagnóstico de este proyecto, se ha logrado la conformación de una red de cuatro empresas de la industria creativa en donde mediante un levantamiento de información en terreno, se diagnosticaron las brechas preliminares que presenta cada una de las empresas beneficiarias en materias de exportación.

Así mismo, se realizaron diferentes reuniones con el fin de caracterizar la oferta actual, alinear las brechas más críticas que presentaron en común para ser abordadas en la etapa de desarrollo, describiendo estas problemáticas y siendo evaluadas por la mesa de actores relevantes del ecosistema exportador, caracterizando su oferta, entregándoles recomendaciones estratégicas de mejora de sus servicios potenciales exportables y definición de actividades claves para esta segunda etapa, en donde se desarrolló un plan de acción estratégico que permita

combatir las brechas presentadas y conseguir todas las herramientas y transferencias de conocimientos para su penetración en mercados internacionales.

Considerando que durante los meses que contempló la etapa de diagnóstico y una vez finalizada esta etapa, la red exportadora de servicios creativos ha pasado por una rueda de negocios con agregados comerciales; se propone para esta etapa II de continuidad, mediante la transferencia de conocimientos por parte de actores relevantes del ecosistema exportador tales como Servicio Nacional de Aduanas, Servicio de Impuestos Internos, Corfo Biobío, ProChile; realizar todo el traspaso de herramientas técnicas de los procesos de exportación, facturación internacional, aspectos tributarios relacionados a los impuestos legales de origen y de destinos, asesorías expertas para clasificación de servicios en códigos arancelarios y aspectos relacionados a las barreras de salida por parte del mercado nacional, entre otro relacionados.

Cabe señalar que la definición de estos destinos para la realización de encuentros comerciales se sustenta en la validación y asesoría realizada por ProChile, quienes entregaron destinos potenciales respecto de la aceptación de los servicios creativos ofertados en estos mercados meta.

Finalmente, se propone mediante una reunión ampliada con empresas del sector creativo que operan en nuestra región junto al gremio de la industria creativa, para realizar un traspaso de experiencias por parte de la red creativa y su vinculación con mercados internacionales, con el fin de fomentar la exportación en otras empresas del sector de la Región del Biobío, resolviendo inquietudes y requerimientos que en un inicio ellos tenían y que fueron resueltos durante la etapa de desarrollo de este proyecto.

#### **1.4. Resultados esperados**

- Para cumplir con el objetivo principal del proyecto, el cual contempla la consolidación de una red de cuatro empresas de servicios informáticos de la Región del Biobío, y con esto aumentar la competitividad del sector industrial y la economía regional, se propuso un plan de trabajo, el cual formula la continuación de encuentros y asesorías técnicas de parte de los agentes relevantes del ecosistema exportador, haciendo un completo traspaso de conocimientos y entrega de herramientas útiles para combatir las brechas transversales que enfrenta actualmente el sector y finalmente, que sus productos o servicios puedan penetrar el mercado internacional.

1. Promover la exportación de servicios mediante el traspaso de testimonios y experiencias, además de asesorías técnicas en materias relacionadas a la exportación de servicios.

2. Desarrollar dos giras de negocios a mercados internacionales latinoamericanos para el encuentro con potenciales compradores de la red. Las empresas reciben formación en temáticas relacionadas a la exportación de servicios, a través de asesorías por parte de expertos abordando aspectos tributarios, legales, aduaneros y comerciales.

3. Las empresas logran vincularse con instituciones del ecosistema exportador (ProChile, Servicio Nacional de Aduanas, etc.), tanto en ámbito regional como internacional.

4. Las empresas participan de reuniones de negocio en mercados internacionales con potenciales compradores. 5. Las empresas conocen experiencias de exportación a través del relato testimonial de empresas de servicios. 5. Las empresas participan de reuniones de negocios en al menos 2 mercados internacionales.

Por otra parte, con el objetivo de capacitar a los empresarios en términos de presentación de sus servicios y descripción de su oferta de manera óptima, clara y coherente, previo a giras de negocio, **se pretende realizar una asesoría para que puedan realizar un pitch de venta.**

Finalmente, se desea llevar a cabo un plan de medios, donde un profesional procure realizar gestión de medios, comunicados en prensa, vinculación con medios regionales, apariciones en medios, clipping de prensa, publicación en plataformas digitales (RRSS corporativas).

## 2. OBJETO DEL PRESENTE LLAMADO.

COPEVAL, en su calidad de Entidad Gestora del proyecto ante el Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío, cuya función es administrar todas las acciones necesarias para cumplir las actividades y objetivos del programa, requiere contratar los servicios de la Entidad ejecutora con el objetivo de llevar a cabo las actividades del plan de trabajo aprobado en su etapa de Desarrollo, que beneficia al grupo de empresas del sector creativo de la región del Biobío que participan del proyecto.

En consecuencia, los presentes Términos de Referencia fijan el procedimiento a través del cual COPEVAL seleccionará a la Empresa que ejecutará el servicio descrito, de acuerdo a la propuesta presentada por esta en relación a los requerimientos que se indican en el punto 3 del presente documento.

## 3. ACTIVIDADES

El plan de trabajo aprobado por el Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío consta de las siguientes actividades y presupuestos

N°	Nombre	Descripción	Mes Inicio	Mes Término	TOTAL	CORFO	EMPRESAS
----	--------	-------------	------------	-------------	-------	-------	----------

1	<b>Transferencia de experiencia empresa exportadora nacional de servicios</b>	<p>El objetivo es mediante la vinculación con alguna empresa exportadora de servicios, poder realizar una transferencia de experiencias hacia el grupo de beneficiarios con el fin de responder a interrogantes que la red pueda manifestar en su etapa previa a la vinculación con mercados internacionales.</p>	1	1	1.900.000	1.710.000	190.000
2	<b>Asesoría “aspectos tributarios para la exportación de servicios”</b>	<p>El objetivo de esta actividad es realizar una asesoría tributaria a las empresas beneficiarias de la red. Para ello, se considera preliminarmente dada las competencias técnicas la participación del experto Joaquín Piña para la exposición y posterior conversatorio con la red.</p>	2	2	1.900.000	1.710.000	190.000

3	<b>Asesoría “Aspectos legales para la exportación de servicios”</b>	<p>Con el objetivo de que las empresas reciban una mentoría y asesoría experta individual dada la orientación integral de servicios que prestan el grupo de beneficiarios de la red exportadora; se realizará una asesoría legal sobre normativas, legislación y otros aspectos relevantes relacionados. Se considera preliminarmente dada las competencias técnicas la participación del <b>experto José Manuel Muñiz.</b></p>	3	3	1.900.000	1.710.000	190.000
4	<b>Asesoría “Aduanas, códigos arancelarios y barreras de salida en la exportación de servicios”</b>	<p>Con el objetivo que las empresas se vinculen a aspectos aduaneros de la exportación de servicios, se considera la asesoría de un experto en la temática.</p>	4	4	1.900.000	1.710.000	190.000
5	<b>Asesoría comercial “caracterización y adecuación de la oferta a mercados internacionales seleccionados”</b>	<p>Con el objetivo de caracterizar y adecuar la oferta nacional al mercado de destino, se realizará una asesoría comercial</p>	5	5	2.300.000	2.070.000	230.000

		que busque dicha adaptación conociendo las características de los mercados de destino seleccionados (Colombia, Perú).					
6	<b>Encuentros comerciales en mercados de destino - Colombia</b>	El objetivo de esta actividad es poder mediante una gira internacional a Colombia, vincularse con potenciales clientes para la exportación de sus servicios según las recomendaciones entregadas en la mesa técnica. En este sentido, se busca que los empresarios puedan realizar reuniones internacionales según previa agenda confeccionada en colaboración con ProChile y relacionarse comercialmente con clientes potenciales en el exterior de manera presencial y así, generar una vinculación directa para sostener reuniones de negocios.	6	6	10.750.000	9.675.000	1.075.000

7	<b>Encuentros comerciales en mercados de destino - Perú</b>	<p>El objetivo de esta actividad es poder mediante una gira internacional a Perú, vincularse con potenciales clientes para la exportación de sus servicios según las recomendaciones entregadas en la mesa técnica. En este sentido, se busca que los empresarios puedan realizar reuniones internacionales según previa agenda confeccionada en colaboración con ProChile y relacionarse comercialmente con clientes potenciales en el exterior de manera presencial y así, generar una vinculación directa para sostener reuniones de negocios.</p>	7	7	9.850.000	8.865.000	985.000
8	<b>Plan de medios. Actividad de inicio y cierre.</b>	<p>Actividad de inicio y cierre del proyecto; gestión de medios, comunicados en prensa, vinculación con medios regionales, apariciones en medios, clipping de</p>	1	10	2.500.000	2.250.000	250.000

		prensa, publicación en plataformas digitales (redes sociales corporativas).					
					<b>33.000.000</b>	<b>29.700.000</b>	<b>3.300.000</b>

#### 4. PRODUCTOS ESPERADOS

Para efectos de rendición la entidad consultora deberá presentar los siguientes informes que permiten verificar el correcto desarrollo de las actividades y uso de recursos;

- Informe Técnico y Financiero Mensual: Se deberá hacer entrega de informes mensuales que contengan el estado de ejecución mensual de las actividades presentadas.
- Informes Técnicos de Avance: Se deberá hacer entrega de dos Informes de Avance técnico consolidado, de las actividades desarrolladas, justificación técnica de su desarrollo y respaldos respectivos.
- Informe Final: Informe que contenga un consolidado con los resultados de las actividades realizadas durante el periodo completo de ejecución del Proyecto.

#### 5. PLAZO DE EJECUCIÓN

El plazo de ejecución para el cumplimiento de las actividades tiene como fecha tope el 30 de octubre de 2024.

#### 6. PAGOS

El Agente Operador Intermediario Copeval pagará, con los recursos transferidos por el Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío, a la entidad Consultora contra aprobación de los avances técnicos y financieros reportados.

#### 7. PARTICIPANTES

Podrán participar aquellas consultoras constituidas como persona jurídica que tributen en 1° categoría frente al Servicio de Impuestos Internos, que presenten interés y que respalden todos los antecedentes técnicos y administrativos requeridos en el presente TDR.



Se requiere que la entidad posea experiencia de más de 3 años en el desarrollo y ejecución de iniciativas ligadas al área de consultoría, además deberá contar con un equipo de trabajo idóneo con profesionales con vasta experiencia en consultorías y asesorías técnicas en el ámbito del emprendimiento y fomento Productivo. La empresa consultora deberá cumplir como mínimo con los siguientes puntos:

- Contar al menos con un profesional, dentro del equipo de trabajo con experiencia comprobable de 3 años de trabajo en el área de ejecución de proyectos de apoyados por Corfo o C DPR
- Experiencia de al menos 3 años en la ejecución de programas de financiamiento de Corfo o C DPR, comprobable.
- Vinculación y redes con entidades nacionales y/o internacionales ligadas a las industrias creativas. Comprobables.
- Vinculación a empresas del sector creativo de la región del Biobío..

## 8. PRESENTACIÓN DE OFERTAS Y FECHAS DE CONSULTAS

Las ofertas serán recibidas a partir del **martes 02 de enero 2024 hasta el lunes 08 de enero del 2024, a las 12:00 hrs.**, vía correo electrónico dirigido a [alicia.huenchunir@copeval.cl](mailto:alicia.huenchunir@copeval.cl) con copia a [carolina.jarpa@copeval.cl](mailto:carolina.jarpa@copeval.cl)

Se considerara fecha y hora de recepción, el momento en que se hace ingreso de la documentación a la casilla antes mencionada. Las Ofertas además, deberán adjuntar los siguientes Anexos:

- ANEXO A: Identificación del Oferente
- ANEXO B: Propuesta Técnica Oferente
- ANEXO C: Experiencia Profesional
- ANEXO D: Antecedentes Administrativos

Los postulantes podrán formular consultas acerca de los Términos de Referencia, exclusivamente, a través de la siguiente dirección de correo electrónico [alicia.huenchunir@copeval.cl](mailto:alicia.huenchunir@copeval.cl) desde el envío de la invitación a postular hasta el **lunes 08 de enero del 2024, hasta las 12:00 horas.**

Las aclaraciones serán respondidas en 1 día hábil siguiente a la recepción de la consulta, a través del mismo medio con copia a todos los invitados, para conocimiento de todos los postulantes, resguardando la identidad de los interesados que hubieren efectuado las consultas.

No se aceptarán ni responderán consultas planteadas por un conducto diferente al señalado o vencido el plazo dispuesto para tal efecto.

## 9. CRITERIO DE EVALUACIÓN

Para la evaluación de las propuestas se considerarán los siguientes criterios de evaluación:

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	PORCENTAJE
1.-Equipo de trabajo y / o Profesionales con experiencias comprobable en el ámbito de industrias creativas.	20%
2.-Experiencia en la ejecución de programas financiados por Corfo o CDPR.	25%
3.-Vinculación con entidades nacionales y/o internacionales del sector creativo	20%
4.- Propuesta Técnica y metodología para cumplir fielmente con las actividades, objetivos y resultados del proyecto.	35%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

Cada factor será en una escala de notas de 1 a 4, conforme la ponderación recién señalada bajo la siguiente escala:

4: Muy bueno

3: Bueno

2: Suficiente

1: Insuficiente

La evaluación será realizada por el AOI COPEVAL DESARROLLA informando su resultado a Corfo para su posterior conformidad.

## 10. NOTIFICACIÓN DE RESULTADOS

Los resultados serán entregados a los postulantes **el martes 09 de enero de 2024** mediante correo electrónico.

## 11. FORMALIZACIÓN

El contrato se entenderá iniciado el primer día hábil siguiente a la fecha en que se envíe una carta al consultor, comunicándole la resolución aprobatoria del contrato. No obstante, la consultora podrá iniciar las actividades encomendadas, a su propio riesgo, antes de la fecha estipulada, previo aviso al AOI correspondiente, en conocimiento del beneficiario del NODO. Los



gastos serán asumidos por el consultor correspondiente si decide adelantar las actividades del plan de trabajo, sin percibir la aprobación de la licitación.

El postulante o el encargado responsable designado a través de un mandato debe tener firma electrónica avanzada.

Se deberá seleccionar en el mercado a una de las entidades acreditadas para la obtención de firma electrónica avanzada, las que se encuentran disponibles en el siguiente link: <https://www.entidadacreditadora.gob.cl/>

**ANEXO A**

**Identificación del Oferente**

**BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA “RED PARA LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS INFORMÁTICOS DESDE LA  
REGIÓN DEL BIOBÍO”, DESARROLLO AÑO 1, CÓDIGO 22REDME-227478-2**

Nombre completo persona natural o razón social proponente:

Nombre de fantasía (si lo tiene):

RUT del proponente:

Nombre representante:

RUT representante legal:

Dirección:

Ciudad:

Correo electrónico:

Firma representante legal:



**ANEXO B**

**Propuesta Técnica Oferente**

**BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA “RED PARA LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS INFORMÁTICOS DESDE LA  
REGIÓN DEL BIOBÍO”, DESARROLLO AÑO 1, CÓDIGO 22REDME-227478-2”**

--

1. Propuesta Técnica y metodológica para abordar las actividades del punto 3 de las presentes bases técnicas.
2. Recursos y profesionales que se emplearán para la ejecución del programa.
3. Base de Datos de entidades Nacionales y/o Internacionales vinculadas al oferente.

**ANEXO C**

**Experiencia profesional**

**BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA “RED PARA LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS INFORMÁTICOS DESDE LA REGIÓN DEL BIOBÍO”, DESARROLLO AÑO 1, CÓDIGO 22REDME-227478-2”**

**EXPERIENCIA DEL OFERENTE**

<b>Nombre Oferte</b>	<b>Trayectoria en la materia/años de experiencia</b> (Descripción relevante relacionada con el rubro de la licitación y sus temas afines, experiencia en el territorio con instituciones, productores y empresas).



**EXPERIENCIA DETALLADA DEL OFERENTE ÚLTIMOS 4 AÑOS**

<b>Nombre Cliente</b>	<b>Nombre Programa</b>	<b>Fecha de ejecución</b>	<b>Nombre Contacto</b>	<b>Fono o Correo Electrónico</b>

**PROPUESTA DEL EQUIPO DE TRABAJO**

**CURRICULUM VITAE DEL/LOS PROFESIONALES (MÁXIMO 3 HOJAS FORMATO LIBRE)  
(Debe incluir copia simple certificado título, de cursos, postgrados).**

## ANEXO D

### Antecedentes Administrativos

**BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA “RED PARA LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS  
INFORMÁTICOS DESDE LA REGIÓN DEL BIOBÍO”, DESARROLLO AÑO 1, CÓDIGO 22REDME-  
227478-2”**

--

- Escritura de la constitución de la sociedad y sus modificaciones o Estatuto
- Poder simple del representante Legal
- Certificado de vigencia
- Fotocopia Rut Empresa
- Fotocopia Rut Representantes
- Formulario 30 (Máximo 30 días de antigüedad)