

Bases Administrativas y Técnicas de Licitación Etapa de Diagnostico del Programa Red Mercados “APERTURA DE MERCADO NORTEAMERICANO PARA DEEP TECHS DE LA REGIÓN DEL BÍO-BÍO”, ETAPA DE DIAGNÓSTICO, CODIGO 24REDME-266354.

1. Descripción general del Proyecto

La región del Biobío cuenta con una importante concentración de empresas tipo Deep tech, este proyecto busca generar un diagnóstico sobre los problemas que tienen las Deep Tech en general para entrar al mercado norteamericano (Estados Unidos) con el fin de generar estrategias de apertura, entre otras una gira a Estados Unidos, para que tres empresas tipo Startup puedan efectivamente generar contactos con socios comerciales, clientes, e inversionistas.

La Región del Biobío cuenta con el segundo ecosistema de innovación del país. Hay un rico ecosistema de incubadoras, aceleradoras y empresas industriales y universidades que son fuente de emprendimientos de la región, basadas en ciencia y tecnologías o Deep Tech, cuyas características son que son intensivas en tecnología, con propiedad intelectual y con temas regulatorios o una entrada al mercado no tan rápidas como otros emprendimientos basados solo en Software. En este caso, los beneficiarios atendidos son Deep Tech de la región del Biobío que ya han salido al mercado y tienen ventas, cuyo mercado naturalmente es Estados Unidos. Solo para exponer la calidad de las Startups de la región del Biobío, de acuerdo a estudio de Endeavor de Scaleups del año 2022, se señala lo siguiente respecto de la región del Biobío y la necesidad de generar políticas regionales: "Los resultados del estudio mostraron una gran concentración de scaleups en la región del Biobío, lo que habla muy bien del dinamismo que alberga la región. / Las políticas de emprendimiento de alto impacto deben ser regionales. Los grandes centros urbanos se benefician de los efectos de aglomeración que favorecen la creación de empresas. Esto incluye grandes mercados locales, un acceso más fácil a las instalaciones públicas de investigación y educación, una alta calidad del capital humano y de infraestructura y oportunidades de creación de redes. Por lo tanto, una de las tareas de la política de emprendimiento es identificar los diferentes puntos fuertes y débiles de las regiones en estas condiciones y desarrollar políticas adaptadas y a medida para superar las principales limitaciones que se manifiestan en cada región.". En particular, el presente proyecto podría abrir la puerta a emprendimientos tipo Deep Tech de la región para entrar al principal mercado mundial en este tipo de emprendimientos, como lo es Estados Unidos. Puede ser una forma de "mostrar el camino" para otras empresas similares de la región que permite una oportunidad de internacionalización a las empresas de la región en cuanto a softlanding, tipo societario, propiedad intelectual, mercados más atractivos o Estados más atractivos, temas impositivos, entre otros. De esta forma, emprendimientos del mismo carácter de la región, tipo Deep Tech, podrían ver facilitadas la entrada a USA, siguiendo el modelo que los beneficiarios atendidos con este proyecto seguirán

2. Objetivo general

Identificar brechas o barreras para la entrada al mercado norteamericano a un conjunto de 3 empresas de base científica tecnológica de la región del Biobío, también denominadas Deep Tech, mediante la presentación de sus servicios y productos a socios comerciales, clientes e inversionistas.

3. Proponentes

Los proponentes deberán contar con personal calificado y con experiencia en las distintas actividades del programa, además deberán contar con equipos e infraestructura necesaria para garantizar la calidad y certeza en los resultados y /o demostrar conocimiento en el área de Deep tech y startup.

Los proponentes deberán ser empresas de servicios de asesorías que cuenten con profesionales con una vasta experiencia en trabajos de asesorías técnicas y comerciales a diferentes rubros, principalmente desarrollados en la Región del Biobío, con al menos 1 año de experiencia en el rubro de la consultoría.

El perfil de los profesionales de los proponentes deberán ser Ingenieros Civiles-Comerciales, abogados o a fines, con una experiencia en exportaciones de productos, y desarrollo de estudios de mercado, al menos 1 año.

Deberá tener una directa vinculación a empresas Deep tech de la Región del Biobío y/o a nivel nacional, también experiencia en otros instrumentos CORFO, principalmente ligadas al área de redes y territorios, e instituciones ligadas a la exportación, como es el caso de PROCHILE.

4. La propuesta

La propuesta deberá contener los documentos que se indican a continuación:

➤ Antecedentes Legales

- I. Currículo vitae resumido de la consultora, este deberán contener una breve descripción de la empresa, ventajas competitivas, metodología de trabajo, líneas de servicios, experiencia en general y en específico del sector servicios. Además incorporar los CV equipo de trabajo de los profesionales que se desempeñaran en el desarrollo del diagnóstico del Programa Red Mercados “APERTURA DE MERCADO NORTEAMERICANO PARA DEEP TECHS DE LA REGIÓN DEL BÍO-BÍO” ETAPA DE DIAGNÓSTICO, CODIGO 24REDME-266354”.

- 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, F-30 y certificado de vigencia con no más de 90 días de antigüedad.

➤ **Propuesta Técnica**

- I. Programa detallado de la materia que abordará el consultor según plan de trabajo.
- II. Metodologías de trabajo en terreno y administrativas en la etapa que se indica en el programa.
- III. Programa de actividades basado en un cronograma tipo Gantt que refleje el plazo de ejecuciones de cada una de las actividades del programa. Destacar puntos críticos de cumplimiento.
- IV. Número de profesionales que el proponente empleará para la ejecución del programa
- 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.

➤ **Propuesta Económica**

- I. El contrato será adjudicado bajo la modalidad de suma alzada debiendo cada proponente expresar el valor de su oferta en moneda nacional, incluido impuestos.
- II. El período de desarrollo de esta etapa no debe superar los 2 meses.

Plan de actividades a desarrollar

PLAN DE ACTIVIDADES PARA LA ETAPA DE DIAGNÓSTICO	
N°	NOMBRE ACTIVIDAD
1	Análisis del atractivo de la industria.
2	Análisis competitivo de las empresas que componen el grupo de trabajo
3	Taller de definición estratégica
4	Formulación Plan Estratégico
5	Taller de validación de Plan estratégico

5. Modalidad de presentación de las propuestas

- a. Mediante envío de correo electrónico al mail cristian.becar@copeval.cl con copia a carolina.jarpa@copeval.cl

6. Recepción de Consultas

Los interesados podrán formular consultas sobre cualquier aspecto de las siguientes bases administrativas y técnicas, hasta el **16 de octubre de 2024 hasta las 15:00 horas**. Estas deberán ser realizadas vía correo electrónico a ejecutivo de proyectos del Agente Operador Intermediario Cristian Bécar Yáñez, al siguiente correo: cristian.becar@copeval.cl, con copia a carolina.jarpa@copeval.cl

7. Recepción de las propuestas

- a. Las propuestas económicas, técnicas y antecedentes legales deberán entregarse en formato digital a los correos mail cristian.becar@copeval.cl con copia a carolina.jarpa@copeval.cl desde el día 15 de octubre de 2024 hasta el 18 de octubre del 2024, a las 12:00 horas

La apertura se realizará el día 18 de octubre de 2024, solo después de haber pasado un proceso de revisión de legalidad y conformidad de los documentos, se dará por aprobada la propuesta, de lo contrario se rechazará la oferta. No

obstante, se podrá solicitar aclaraciones de documentación legal presentada, no permitiendo incorporar nueva documentación.

8. Evaluación de las propuestas

Se realizará la evaluación de las propuestas presentadas y que cumplan con los requisitos estipulados. Los proponentes que no presenten algunos de los documentos indicados, quedarán automáticamente fuera del proceso licitatorio.

La selección de los postulantes será realizada según los criterios de evaluación y sus ponderaciones se indican en el cuadro siguiente:

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	PORCENTAJE
1.- Equipo de trabajo y / o Profesionales con experiencias en las áreas de enología y producción vitivinícola.	35%
2. Conocimiento y experiencia de la institución (al menos 3 años) en trabajos similares	20%
3.- Equipamiento y capacidad de infraestructura para realizar las actividades.	15%
4.- Propuesta Técnica metodológica del trabajo a realizar y resultados esperados.	30%
Total	100%

9. Inicio del Contrato

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 Programa Red Mercados APERTURA DE MERCADO NORTEAMERICANO PARA DEEP TECHS DE LA REGIÓN DEL BÍO-BÍO”, ETAPA DE DIAGNÓSTICO, CODIGO 24REDME-266354. Los gastos serán asumidos por el consultor correspondiente si decide adelantar las actividades del plan de trabajo, sin percibir la aprobación de la licitación.

10. Resolución del contrato

- Se podrá resolver administrativamente el contrato a que se refieren estas bases, sin perjuicio de establecer las acciones judiciales que procedieren, en los siguientes casos:
- Quiebra o disolución de la sociedad o de cualquiera de las entidades asociadas con quien se ha contratado el programa.
- Incumplimiento por parte del Consultor de cualquiera de las obligaciones estipuladas en el contrato.

11. Propiedad Intelectual

La propiedad intelectual de todos los productos, bases de datos, encuestas, borradores, informes y en general todos los documentos que se generen con motivo de este programa, serán de propiedad de CORFO y no podrán ser utilizadas para ningún fin, sin antes solicitar el permiso correspondiente a Dirección Regional.