

**Bases Administrativas y Técnicas de Licitación Etapa de Desarrollo Año 2 del
Programa Red Mercados “RED PARA LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS DE
INGENIERÍA DESDE LA REGIÓN DEL BIOBÍO.” - 22REDME-227479-3**

1. ANTECEDENTES GENERALES

1.1 Objetivo General

El proyecto tiene como objetivo fortalecer las capacidades exportadoras de cinco empresas de servicios de ingeniería de la región del Biobío mediante actividades que promuevan la asociatividad, el trabajo en red y la transferencia de conocimientos y experiencias relacionadas con la internacionalización. Se implementarán acciones clave que incluyen la transferencia de experiencias con empresas regionales exportadoras, el establecimiento de vínculos comerciales con mercados de destino (Perú y Colombia), y la contratación de asesorías técnicas para desarrollar capacidades específicas. Además, se realizarán dos giras comerciales a estos países para facilitar reuniones con potenciales clientes y establecer conexiones comerciales efectivas. El proyecto concluirá con actividades de difusión que socialicen los logros alcanzados, fortaleciendo así el ecosistema regional de servicios de ingeniería y generando oportunidades de acceso a mercados internacionales.

1.2. Objetivos Específicos

Fortalecer las capacidades de internacionalización de una red de seis empresas del sector de ingeniería de la región del Biobío, mediante la identificación de brechas, análisis de capacidades exportadoras y diseño de estrategias colaborativas que permitan proyectar su oferta de servicios hacia mercados internacionales prioritarios.

1.3. Antecedentes del Programa

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 ingeniería.

Los proponentes deberán ser empresas o personas naturales 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 3 años de experiencia en el rubro de la consultoría y exportaciones.

El perfil de los profesionales de los proponentes deberán ser Ingenieros, directores ejecutivos, o a fines, con experiencia en exportaciones de servicios, y desarrollo de estudios de mercado, al menos 2 años.

Deberá tener una directa vinculación a empresas de servicios y/o oferentes de área de ingeniería de la Región del Biobío, de preferencia, 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.

1.4. Resultados esperados

La El proyecto "Red Mercados" tiene como objetivo principal fortalecer las capacidades de exportación de las empresas participantes y promover su internacionalización en los mercados de Perú y Colombia. Para lograrlo, se proponen una serie de productos y resultados orientados a mejorar la competitividad, fomentar la asociatividad y generar vínculos comerciales estratégicos que impulsen el desarrollo del sector de servicios de ingeniería en la región del Biobío. En primer lugar, se busca consolidar una red de aprendizaje y transferencia de experiencias entre empresas regionales con trayectoria en mercados internacionales y las beneficiarias del proyecto. Esto permitirá identificar y replicar buenas prácticas en procesos de exportación, además de fortalecer el ecosistema de emprendimiento y colaboración en el sector de ingeniería y tecnología. Otro resultado esperado es la generación de vínculos comerciales efectivos en los mercados de destino. Mediante el apoyo de empresarios chilenos radicados en Colombia y Perú, así como de oficinas comerciales como ProChile y cámaras de comercio internacionales, las empresas podrán conocer en profundidad las características culturales, normativas y comerciales de estos mercados. Esto será clave para ajustar sus estrategias y adecuar su oferta exportable a las demandas específicas de cada país. El proyecto también contempla la contratación de asesorías especializadas para mejorar la presencia de las empresas en actividades internacionales clave, como ferias, ruedas de negocio y reuniones con potenciales compradores. Estas acciones contribuirán a posicionar los servicios de las empresas en mercados estratégicos, generando oportunidades concretas de negocio y alianzas a largo plazo. Asimismo, se prevé la realización de giras comerciales en Perú y Colombia, que incluirán agendas estructuradas para facilitar encuentros presenciales entre las empresas beneficiarias y potenciales clientes internacionales. Estas giras permitirán establecer relaciones comerciales directas, aumentar la visibilidad de los servicios ofrecidos y avanzar en la concreción de acuerdos comerciales. Finalmente, el proyecto prioriza la difusión de los logros y avances alcanzados a lo largo de su ejecución. A través de estrategias comunicacionales como la gestión de medios, publicaciones en plataformas digitales y eventos de cierre, se busca posicionar a las empresas participantes como referentes en el sector de servicios de ingeniería, incrementando su reputación tanto a nivel nacional como internacional. En síntesis, los productos y resultados esperados del proyecto están enfocados en fortalecer la competitividad de las empresas de la región del Biobío, facilitar su entrada en mercados internacionales estratégicos y fomentar la colaboración entre actores relevantes del sector. Esto no solo contribuirá a la internacionalización de los servicios de ingeniería, sino que también promoverá el desarrollo económico sostenible y la diversificación de la matriz productiva regional.

Al finalizar el proyecto, se espera haber alcanzado los siguientes productos y resultados clave, entrados en la internacionalización y el fortalecimiento de las capacidades de exportación de las empresas beneficiarias. Cada una de estas empresas, provenientes de sectores variados pero complementarios, habrá logrado avances significativos en su posicionamiento estratégico y comercial en mercados internacionales.

1. Transferencia de conocimientos y experiencia: Las empresas participantes habrán adquirido conocimientos avanzados a través de talleres, asesorías y transferencias de experiencia por parte de actores clave, tanto locales como internacionales. Esto incluirá la adaptación de sus modelos de negocio, propuestas de valor y procesos internos para satisfacer las exigencias de los mercados extranjeros. La red generada permitirá la consolidación de un ecosistema regional de empresas innovadoras y colaborativas.
2. Acceso a mercados internacionales: Por medio de las giras comerciales y reuniones estratégicas, las empresas habrán establecido vínculos efectivos con actores relevantes en mercados específicos como Perú y Colombia. Esto incluirá alianzas con potenciales clientes, distribuidores y socios estratégicos que

facilitarán su entrada y sostenibilidad en estos mercados. La vinculación con oficinas comerciales de ProChile y cámaras de comercio internacionales también asegurará la continuidad de estos esfuerzos.

3. Consolidación de capacidades exportadoras: Las empresas beneficiarias habrán adecuado su oferta de servicios y productos a las normativas, características culturales y demandas específicas de los mercados internacionales. Este proceso se verá reflejado en la diversificación de sus servicios, alineados con estándares globales. Los resultados específicos por empresa serían:

a. Ecología y Genética Ambiental (ECOGEN): Habrá ampliado su red de clientes en el sector de monitoreo y diagnóstico de biodiversidad, con proyectos concretos en mercados internacionales, consolidando su posición como referente en soluciones científicas y técnicas.

b. Hibring Ingeniería SPA: Habrá realizado transferencias tecnológicas exitosas y contará con acuerdos de colaboración internacional, fortaleciendo su rol como líder en innovación en hardware, software y modelamiento matemático aplicado.

c. Lemusse Desarrolla SPA: Habrá concretado contratos con clientes en Latinoamérica, posicionándose como especialista en soluciones de intralogística y almacenamiento industrial en mercados extranjeros.

d. Ramtun Ingeniería S.A.: Habrá consolidado su presencia en los sectores de energía, celulosa y minería en mercados estratégicos, con nuevos proyectos internacionales que reflejan su capacidad para resolver desafíos complejos en estos sectores. e. Improve: Habrá implementado sus soluciones conversacionales en mercados internacionales, especialmente en los sectores inmobiliario, automotriz y hotelero, logrando un crecimiento significativo en la exportación de sus servicios digitales.

4. Fortalecimiento del posicionamiento internacional: Se habrán ejecutado acciones de difusión estratégica que posicionen a las empresas beneficiarias como actores innovadores y confiables en sus respectivos sectores. Esto incluirá publicaciones en plataformas digitales, apariciones en medios de comunicación y el fortalecimiento de su imagen corporativa a nivel internacional. En resumen, al cierre del proyecto, las empresas beneficiarias estarán mejor preparadas para competir en mercados globales, con capacidades robustas para exportar sus servicios y productos, alianzas estratégicas consolidadas y una mayor visibilidad internacional, contribuyendo al desarrollo económico sostenible de la región del Biobío

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 de ingeniería 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 ^o	Nombre	Descripción	Mes inicio	Mes término	Costo
1	Vínculo comercial con mercados de destino	Esta actividad tiene por objetivo fortalecer y consolidar la inserción comercial de las empresas beneficiarias en los mercados de Perú y Colombia, mediante la articulación con instituciones estratégicas que faciliten el acceso a redes empresariales, espacios de innovación y oportunidades comerciales concretas. Para ello, se establecerán vínculos con DEEV – Congresos Mineros del Perú, entidad especializada en la organización de eventos técnicos y comerciales del sector minero; el Hub de innovación del Perú (PERUMIN Hub), plataforma de innovación abierta orientada a la vinculación entre empresas y soluciones tecnológicas en minería e ingeniería; y On.going de la Universidad EAFIT (Colombia), centro de emprendimiento e innovación que impulsa la conexión entre empresas, academia y ecosistemas tecnológicos en América Latina. Se planificarán reuniones preparatorias	Mes 1	Mes 2	\$2.110.000

		virtuales desde Chile con las instituciones mencionadas, orientadas a definir los lineamientos de colaboración, y posteriormente encuentros presenciales en Perú y Colombia, donde se realizarán reuniones empresariales, presentaciones institucionales y espacios de networking. Esta articulación busca promover la concreción de oportunidades de negocio y alianzas estratégicas que consoliden la proyección internacional de las empresas participantes.			
2	Asesoría para presencia y/o vínculos comerciales en alguno de los mercados de destino elegidos (Perú y/o Colombia)	El objetivo de esta actividad es poder afianzar vínculos con empresas e instituciones con quienes se realizaron reuniones y se tomaron contacto en la gira anterior. En este sentido, se busca que los empresarios puedan realizar reuniones internacionales según previa agenda. Adicionalmente se considera tomar contacto con nuevas empresas para lo que se contará con la colaboración de ProChile. Posterior a la gira se realizará un balance de la cantidad de acuerdos comerciales generados entre el primer y segundo año	Mes 6	Mes 7	\$ 2.110.000.-
3	Ruedas de Negocios con cámaras de comercio internacionales	Reuniones de negocios presenciales en Perú y Colombia realizadas durante las Giras a cada país, gestionadas a través de Cámara de Comercio Peruano-Chilena y la Cámara de Comercio e Industria Colombo-Chilena. Esta actividad contempla 6 reuniones por empresa, lo que totaliza 30 reuniones en total de la Red, considerando ambos países. Esta actividad tiene por objetivo facilitar la inserción comercial efectiva de las empresas beneficiarias en los mercados de Perú y Colombia, a través del	Mes 7	Mes 9	\$5.600.000.-

		<p>agendamiento de reuniones de negocios presenciales en cada empresa considerada. A través de estas alianzas, se desarrollará un proceso de planificación, selección de contrapartes, agendamiento y acompañamiento en reuniones empresariales B2B, que permitirá a las empresas participantes presentar su oferta de servicios de ingeniería ante potenciales clientes, distribuidores y socios estratégicos. Esta acción busca la concreción de oportunidades comerciales y la generación de acuerdos o cartas de intención, consolidando los vínculos establecidos durante la primera etapa y fortaleciendo la proyección exportadora de la red en mercados estratégicos de la región.</p>			
4	Gira comercial en Colombia	<p>El objetivo de esta actividad es poder afianzar vínculos con empresas e instituciones con quienes se realizaron reuniones y se tomaron contacto en la gira anterior. En este sentido, se busca que los empresarios puedan realizar reuniones internacionales según previa agenda. Adicionalmente se considera tomar contacto con nuevas empresas para lo que se contará con la colaboración de ProChile. Posterior a la gira se realizará un balance de la cantidad de acuerdos comerciales generados entre el primer y segundo año.</p>	Mes 8	Mes 8	\$11.100.000.-
5	Gira comercial en Perú	<p>El objetivo de esta actividad es poder afianzar vínculos con empresas e instituciones con quienes se realizaron reuniones y se tomaron contacto en la gira anterior. En este sentido, se busca que los empresarios puedan realizar reuniones internacionales según previa</p>	Mes 9	Mes 9	\$11.500.000.-

		agenda. Adicionalmente se considera tomar contacto con nuevas empresas para lo que se contará con la colaboración de ProChile. Posterior a la gira se realizará un balance de la cantidad de acuerdos comerciales generados entre el primer y segundo año.			
6	Difusión	Actividad de inicio y cierre del proyecto; gestión de medios, comunicados en prensa, apariciones en medios, clipping de prensa, publicación en plataformas digitales (redes sociales corporativas); etc.	Mes 1	Mes 10	\$2.050.000
				TOTAL	\$ 34.470.00.-
				CORFO	\$30.650.000.-
				EMPRESAS	\$3.820.000.-

4. PRODUCTOS ESPERADOS

Al finalizar el proyecto, se espera haber alcanzado los siguientes productos y resultados clave, centrados en la internacionalización y el fortalecimiento de las capacidades de exportación de las empresas beneficiarias. Cada una de estas empresas, provenientes de sectores variados pero complementarios, habrá logrado avances significativos en su posicionamiento estratégico y comercial en mercados internacionales.

1. Las empresas beneficiarias establecen vínculos efectivos con instituciones y actores relevantes de los mercados de Perú y Colombia, generando oportunidades de negocios, alianzas estratégicas y espacios de colaboración para su internacionalización.
2. Las empresas beneficiarias y la red consolidan sus planes de internacionalización con apoyo técnico de instituciones especializadas, contando con estrategias claras de inserción y expansión en los mercados de Perú y Colombia.
3. Las empresas beneficiarias logran acuerdos con empresas participantes de las ruedas de negocios realizadas con apoyo de cámaras binacionales, tales como: agendamiento de reuniones posteriores, envío de cotizaciones, envío de brochure, envío de muestras, entre otros.
4. Las empresas beneficiarias generan oportunidades concretas de negocios en Colombia, con contrato comercial gestionado o facturación efectiva.
5. Las empresas beneficiarias generan oportunidades concretas de negocios en Perú, con contrato comercial gestionado o facturación efectiva.
6. El proyecto y sus resultados son difundidos a nivel regional y nacional, fortaleciendo la visibilidad de la red y de las empresas participantes como referentes en exportación de servicios de ingeniería del Biobío.

5. PLAZOS DE EJECUCIÓN

El plazo de ejecución para el cumplimiento de las actividades tiene como fecha tope el 10 de septiembre de 2026.

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 2 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 2 años de trabajo en el área de ejecución de proyectos de apoyados por Corfo o CDPR
- Experiencia de al menos 2 años en la ejecución de programas de financiamiento de Corfo o CDPR, comprobable.
- Vinculación y redes con entidades nacionales y/o internacionales ligadas a la exportación de servicios de ingeniería o relacionados. Comprobable
- Vinculación a empresas del sector productivo de la región del Biobío.

8. PRESENTACIÓN DE OFERTAS Y FECHAS DE CONSULTAS

Las ofertas serán recibidas a partir del 12 de noviembre de 2025 hasta el 15 de noviembre del 2025, a las 15:00 hrs., vía correo electrónico dirigido a giannina.sandoval@copeval.cl con copia a carolina.jarpa@copeval.cl

Se considerará fecha y hora de recepción, el momento en que se hace ingreso de la documentación a las casillas 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 giannina.sandoval@copeval.cl desde el del 12 de noviembre de 2025 hasta el viernes 14 de noviembre del 2025, hasta las 15:00 horas.

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 en área de gestión de ingeniería de la Región del Biobío	20%
2. Experiencia en la ejecución de programas financiados por Corfo o CDPR	25%
3.- Vinculación con entidades nacionales y/o internacionales del sector productivo	20%
4.- Propuesta Técnica y metodológica para cumplir fielmente con las actividades, objetivos y resultados del proyecto	35%
Total	100%

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 17 de noviembre de 2025** 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 programa.

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/>