Términos de Referencia

RED MERCADO – DESARROLLO AÑO 2

"*Minería Inteligente Antofagasta: Proveedores que transforman la industria en Latam*"

Código 25REDME-305480-2, Etapa de Desarrollo, Periodo 2

1. Antecedentes

Antecedentes generales de la consultoría	
Sector productivo	Minería
Proyecto	Minería Inteligente Antofagasta: Proveedores que transforman la industria en Latam
Etapa	Desarrollo, año 2 (Periodo 2)
Responsable	CODESSER – Antofagasta
Recepción de propuestas	Desde el 11-11-2026 hasta el 25-11-2026, 18:00 hrs
Comunica resultado	4-12-2026, 12:00 hrs
Alcance	Comuna de Antofagasta
Cantidad de empresas a desarrollar	5
Monto del desarrollo	$44.000.000
Ejecutivo responsable	Ignacia.cassis@codesser.cl
Plazo	10 meses
Contacto	Ignacia.cassis@codesser.cl

2. Contextualización

2.1 Objetivo del proyecto

Consolidar los procesos de internacionalización de empresas proveedoras de innovaciones y servicios para la minería de la Región de Antofagasta, a través de un esfuerzo colaborativo enfocado en la penetración comercial del mercado peruano y la prospección estratégica del mercado argentino, contribuyendo así a la internacionalización de capacidades tecnológicas y al desarrollo de una minería sostenible a nivel regional.

2.2 Descripción general del proyecto

Durante el primer año se prospectó el mercado peruano y se identificaron oportunidades comerciales estratégicas. Perú tiene una economía estable con la minería como pilar: el sector representa cerca del 10% del PIB y alrededor del 60% del valor exportado. A inicios de 2026 la inversión minera creció 8,9% interanual, con una cartera de 66 proyectos valorizada en US$64.075 millones.

El segundo año se enfoca en la penetración de ese mercado, en especial en polos como el Corredor Cuprífero del Sur (Southern Copper, Cerro Verde, Quellaveco, Las Bambas), donde existe demanda intensiva por soluciones de optimización de plantas, mantenimiento predictivo, infraestructura y confiabilidad. Dado que el ciclo de venta de servicios y tecnologías es largo y el entorno peruano es altamente relacional, esta fase contempla alianzas con partners locales (joint ventures), eventos promocionales y showrooms, pruebas piloto en faena y modelos de negocio asociativos.

Paralelamente, el año 2 abre la prospección del mercado argentino, traccionado por la transición energética, el Triángulo del Litio y su potencial cuprífero. Destaca el distrito Vicuña (San Juan), con recursos que superan los 25 millones de toneladas de cobre, en ecosistemas sobre 5.000 metros de altura. Estas condiciones requieren capacidades que Antofagasta puede exportar: ingeniería probada, soluciones de alta montaña, eficiencia hídrica y operaciones sustentables.

2.3 Objetivos específicos

- **OE1:** Generar competencias y capacidades para enfrentar el desafío de la internacionalización, a través de talleres normativos y de adaptación de la oferta exportable.
- **OE2:** Incrementar el posicionamiento de las empresas en mercados internacionales mediante estrategias de marketing táctico en una etapa de penetración.
- **OE3:** Detectar y facilitar oportunidades comerciales que dinamicen el cierre de acuerdos comerciales internacionales.

2.4 Resultados esperados e indicadores

El proyecto busca obtener los siguientes resultados:

- **Dominio normativo y contractual para la exportación:** asesorías y transferencia de conocimientos legales, normativos y tributarios de Perú y Argentina, que minimicen riesgos y agilicen el cierre de negocios.
- **Mitigación del riesgo de entrada a Argentina:** Hojas de Ruta ejecutivas individuales con hipótesis prospectiva, mapeo de actores y adaptación de la oferta a ecosistemas de alta montaña.
- **Posicionamiento comercial validado en Perú:** showroom de Minería Inteligente y despliegue de pruebas piloto en faenas reales, que acorten el ciclo de venta.
- **Capital social y modelos de entrada:** Soft Landing Digital, misiones comerciales a Perú y Argentina y taller de Joint Ventures y Monetización, para conectar con clientes ancla y definir vehículos legales de entrada.
- **Fidelización comercial y validación regional:** seminario de cierre en Antofagasta con expositores estratégicos de Perú y Argentina.

Se espera, además, un impacto económico inicial cercano a USD 10.000 en cierres de negocios y acuerdos de colaboración con contrapartes extranjeras.

Indicadores de resultado del proyecto

Indicador	Fórmula de cálculo	Valor base	Valor proyectado	Fecha de cumplimiento
Acceso a mercados de exportación (directo o indirecto)	N° empresas que exportan o participan en cadenas exportadoras en año tf / N° empresas atendidas en año tf	10%	30%	31/07/2027
Generación de capacidades para exportar	(N° 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) ×	70%	80%	31/07/2027

Indicador	Fórmula de cálculo	Valor base	Valor proyectado	Fecha de cumplimiento
	100			
Generación de capacidades de gestión productiva y administrativa	(N° empresas encuestadas que declaran haber incorporado o fortalecido sus capacidades de gestión / N° total de empresas encuestadas) × 100	70%	80%	31/08/2026

Indicadores de producto por objetivo específico

Objetivo	Indicador	Valor base	Valor proyectado	Fecha de cumplimiento	Medio de verificación
OE1	Generación de capacidades normativas para la exportación	70%	80%	31/07/2027	Nómina de beneficiarios participantes
OE2	Redes efectivas de oportunidades comerciales	10	20	31/07/2027	Registro fotográfico de actividades y seguimiento
OE3	Reuniones B2B entre beneficiarios y empresas extranjeras	10	20	31/08/2027	Fichas de registro de encuentros B2B en misiones comerciales

3. Participantes del proyecto

- Comité de Desarrollo Productivo Regional de Antofagasta (CDPR)
- Agente Operador Intermediario: CODESSER
- Empresas beneficiarias: CODDI SpA, AMR PRO SpA, ISPROTEC SpA, ANALITIKS SpA y Tecnologías en Maquinaria Minera SpA.

4. Propuesta metodológica y elegibilidad del proyecto

La consultora deberá proponer una metodología clara y un plan de trabajo con cada actividad detallada, acompañado de una memoria de cálculo que permita verificar la buena ejecución del presupuesto, tanto en el proyecto como en el trabajo con cada una de las cinco empresas beneficiarias ya seleccionadas.

La propuesta técnica debe incluir una Carta Gantt que asegure el cumplimiento de los objetivos en un plazo máximo de 10 meses, el detalle de los productos entregables y una propuesta de cumplimiento de los indicadores establecidos. La propuesta debe ajustarse a las actividades, plazos y montos aprobados para el año 2, que se detallan a continuación.

4.1 Plan de actividades

N°	Nombre actividad	Descripción y producto entregable	Mes de inicio	Mes de término

4.2 Presupuesto aprobado

Cada actividad se cofinancia en 90% con aporte CDPR (CORFO) y 10% con aporte empresarial.

N°	Cuenta	Ítem	Aporte CDPR 90% ($)	Aporte empresas 10% ($)	Total ($)
		Total			

La propuesta económica debe presentar el presupuesto con el siguiente detalle por ítem: cuenta, nombre del ítem, descripción, fuente de financiamiento (% aporte CORFO y % aporte empresa), monto y mes de ejecución.

5. Consultoras

Podrán participar empresas consultoras con un mínimo de dos años de experiencia y experiencia demostrable, a nivel nacional y/o regional, en desarrollo integral de proveedores para la industria, gestión de bases de datos, estadísticas, redes, formulación y evaluación de proyectos públicos y privados, y/o estudios y asesorías relacionados con el objetivo de este requerimiento.

La consultora deberá acreditar, al menos, experiencia en asesorías técnicas o financieras a empresas y/o emprendimientos, en postulación y evaluación de fondos concursables públicos o privados, o en ámbitos relacionados con el objetivo general de la consultoría. Se valorará especialmente la experiencia en internacionalización de proveedores mineros y redes de contacto en Perú y Argentina.

Como parte de los antecedentes, deberá adjuntar el CV o brochure de la consultora y de los profesionales que participarán en el proyecto, señalando experiencia, referencias y trabajos relacionados.

6. Contratación de consultoría

Contratación directa: el Agente Operador CODESSER será el encargado del proceso de formalización del proyecto y de la firma del contrato con la empresa consultora que ejecutará el año 2 de desarrollo.

Los interesados tendrán un plazo máximo de 10 días hábiles desde la fecha de la invitación para presentar sus propuestas de trabajo por correo electrónico a la ejecutiva del Agente Operador, Ignacia Cassis Cisternas (Ignacia.cassis@codesser.cl). Las propuestas serán evaluadas según los criterios indicados a continuación.

7. Criterios de evaluación

Capacidades y experiencia de la Entidad Consultora: se evaluará la experiencia de la consultora y las capacidades técnicas y metodológicas del equipo profesional que participará directamente en el proyecto, conforme al objetivo de la línea de apoyo Red Mercados y a las características específicas de este proyecto.

8. Montos y plazos referenciales de la consultoría

El monto total para la ejecución de las actividades del año 2 es de **$44.000.000**. De ellos, **$39.600.000** corresponden a aporte CDPR (90%) y **$4.400.000** a aporte empresarial (10%), equivalente a $880.000 por cada una de las cinco empresas beneficiarias.

El plazo de la asesoría será de 10 meses, ampliable hasta por dos meses previa autorización del Director Ejecutivo del CDPR. Se deberán realizar reuniones mensuales con el equipo de CODESSER y la contraparte del CDPR para revisar avances y hacer las correcciones y ajustes necesarios para lograr los objetivos de esta iniciativa.

El pago se realizará contra rendición mensual, mediante factura con la descripción de las actividades desarrolladas y el código del proyecto (25REDME-305480-2), junto con el informe técnico y financiero y todos los medios de verificación que acrediten la correcta ejecución de cada actividad. Se realizará una reunión con la consultora adjudicada para detallar la modalidad de rendición, principalmente la financiera.