



softpower
connections

- ✓ Facilitamos el encuentro entre los actores del comercio exterior conectando proveedores, compradores, inversionistas, startups y emprendedores
- ✓ Conectamos al ecosistema de innovación de Israel con América Latina
- ✓ Identificamos tecnologías que solucionen necesidades de nuestros clientes
- ✓ Somos el liason exclusivo de la Universidad Tel Aviv para México, Perú, Chile, Costa Rica y Panamá

PROPUESTA

“Servicio de estudio de mercado e identificación de compradores para servicios a la minería en Brasil”

Indice del contenido

1. Antecedentes
2. Antecedentes de Softpower Connections en minería
3. Objetivos
4. Metodología
5. Alcances
6. Entregables
7. Equipo de trabajo
8. Inversión y forma de pago

1. Antecedentes

Brasil es uno de los cinco mayores productores de minerales del mundo, 80% corresponden a minerales metálicos. En su conjunto, contribuyen con 7% del PIB y con un valor bruto estimado de USD 43,7 mil millones en el 2020.

Brasil es el segundo mayor productor de hierro del mundo, con una participación del 19%. Durante los últimos años, el hierro representó el 68% del valor total de la producción minera en este país, seguido del oro que representó el 11%, el cobre con el 7%, en tanto aluminio y níquel representaron 2% cada uno. También ocupa los primeros lugares en la producción de manganeso, niobio y tantalita. En el caso del oro, las reservas brasileñas representan el 3,4% de las reservas mundiales totales, con 1 700 toneladas métricas.

El 2020, Brasil tuvo 37 títulos activos de exploración o explotación de minerales metálicos.

Las mineras brasileñas requieren servicios tales como prospección y exploración minera; desarrollo de minas; extracción y beneficio de minerales; transporte y logística; procesamiento y refinamiento de minerales; consultoría y asesoramiento en áreas como ingeniería, medio ambiente y cumplimiento normativo así como apoyo en el campo de seguridad y salud en el campo de trabajo.

Por sus características, Brasil es un mercado atractivo para el sector de servicios peruanos para la minería y explica la relevancia de realizar un estudio y prospección, que permita entender y monitorear las importaciones, compradores, cadenas logísticas en el mercado brasileño y demás indicadores relevantes, con el fin de tomar acciones que favorezcan las exportaciones peruanas.

2. Experiencia de Softpower Connections en minería

1. Desarrollo de dos misiones de innovación y comercio para empresas peruanas y usuarias de PromPeru. En estas actividades participaron mas de 70 empresas chilenas proveedoras para la minería.
2. Asociación estratégica con la Asociación de Industriales de Antofagasta (AIA) con acceso a 900 empresas relacionadas al sector minero en Chile, a través de la participación en el Sistema de Calificación de Empresas Proveedoras de Bienes y Servicios (SICEP).
3. Colaboración con la Feria Exponor en el desarrollo de nuevos negocios. Esta feria reunió a 41.000 visitantes en 2019.
4. Matchmaking entre la empresa minera HS Rodados y empresas del estado de Iowa, EE.UU
5. Identificación de nuevas tecnologías para empresas de la minería como ENAEX y NITTRA.
6. Identificación de soluciones tecnológicas de frontera en Alemania, Finlandia y Suiza para la empresa consultora en minería Vantaz, con presencia en Chile, Perú y Australia.
7. Prospección de mercado en Chile y Perú para empresa israelí Lingacom, tecnología de prospección basada en partículas nuanes
8. Asesoría a la empresa canadiense de minería no metálica, SORCIA Minerals
9. Asesoría al Grupo Inversiones Norte y sus empresas proveedoras de la minería: Herco Equipment con operaciones en EEUU, Brasil y Chile y Factoring N1.
10. "Estudio y prospección de mercado orientado al T-MEC" en México para PromPeru, para preparar la oferta exportable de autopartes, piezas y otros productos para los sectores minería, plásticos, caucho y transporte.
11. Asesoría al Hup de Transferencia Tecnológica Apta, uno de los mas importantes en minería a nivel nacional.

2. Experiencia de Softpower Connections en minería

2.1. PromPeru



ORDEN DE SERVICIO N°
PROMPERU
 Calle Uno Oeste N° 50 Piso 14 Urb. Corpac, San Isidro
 Teléfono: 616-7300



Firmado digitalmente por:
 LI WU Florencio Jose FAU
 20307167442 soft
 Motivo: En señal de conformidad
 Fecha: 15/08/2022 17:00:40-0500
OS22060073
 Fecha: 15/08/2022

Página 1 de 2

N° Exp. SIAF:

Señor(es):	SOFTPOWER CONNECTIONS CONSULTORES LIMITADA	Teléfono/Fax:	
Dirección:	CAMINO LOS REFUGIOS DEL ARRAYAN 16189 sANTIAGO DE CHILE	RUC:	30000006206
Distrito:	No Indica	Elaborado Por:	ACOSTA COHAILA -3, MAYRA
SBS N°:	SBS22000923	Area Solicitante:	Subdirección de Inteligencia y Prospectiva Comercial/Departamento de Inteligencia de Mercados
Garantía:		Solicitante(s):	FLORES ACOSTA, CHRISTIAN EDUARDO
Forma de Pago:	PAGOS PARCIALES	Plazo de Ejecución:	Inicio:
Nro. PAC:		Evento:	Fin:
Facturar a Nombre de:	PROMPERÚ 20307167442	Proceso:	Estudio de mercado : Identificación de potenciales compradores (30) de productos priorizados en Chile
		Dirección:	INTER- Calle Uno Oeste N° 50 Piso 14 Urb. Corpac, San Isidro

			ARTICULO	VALOR		
Nro	Cant	U. M.	Descripción	T.M.	UNITARIO	TOTAL
			SERVICIO ESPECIALIZADO EN INTELIGENCIA COMERCIAL RELACIONADO A LAS EXPORTACIONES DE PROVEEDORES A LA MINERIA Y AUTOPARTES EN CHILE			

2. Experiencia de Softpower Connections en minería

2.2. PromPeru



ORDEN DE SERVICIO N° PROMPERU

Calle Uno Oeste N° 50 Piso 14 Urb. Corpac, San Isidro
Teléfono: 616-7300

OS21060111

Fecha: 21/06/2021

Página 1 de 2

N° Exp. SIAF:

Señor(es):	SOFTPOWER CONNECTIONS CONSULTORES LIMITADA	Teléfono/Fax:	
Dirección:	CAMINO LOS REFUGIOS DEL ARRAYAN 16189 SANTIAGO DE CHILE	RUC:	30000006206
Distrito:	No Indica	Elaborado Por:	VIVANCO NUNEZ, HEBER
SBS N°:	SBS21001408	Area Solicitante:	Dirección de Promoción de las Exportaciones/Subdirección de Inteligencia y Prospectiva Comercial
Garantía:		Solicitante(s):	VELASQUEZ SALAZAR, CLAUDIA VANESSA
Forma de Pago:	PAGOS PARCIALES	Plazo de Ejecución:	Inicio:
Nro. PAC:		Evento:	Fin:
Facturar a Nombre de:	PROMPERÚ 20307167442	Proceso:	Misiones de Innovación y transferencia tecnológica
		Dirección:	INTER- Calle Uno Oeste N° 50 Piso 14 Urb. Corpac, San Isidro

			ARTICULO	VALOR		
Nro	Cant	U. M.	Descripción	T.M.	UNITARIO	TOTAL
			SERVICIO DE REALIZACIÓN DE UNA MISIÓN VIRTUAL DE INNOVACIÓN Y TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA A CHILE, DIRIGIDA A EMPRESAS PERUANAS DEL RUBRO DE PROVEEDORES A LA MINERÍA			

2. Experiencia de Softpower Connections en minería

2.3. PromPeru



ORDEN DE SERVICIO N° PROMPERU

Calle Uno Oeste N° 50 Piso 14 Urb. Corpac, San Isidro
Teléfono: 616-7300

OS21070032

Fecha: 02/07/2021

Página 1 de 1

N° Exp. SIAF:

Señor(es):		SOFTPOWER CONNECTIONS CONSULTORES LIMITADA		Teléfono/Fax:		
Dirección:		CAMINO LOS REFUGIOS DEL ARRAYAN 16189 SANTIAGO DE CHILE		RUC:		30000006206
Distrito:		No Indica		Elaborado Por:		PARRA CABALLERO-2, CARLOS
SBS N°:		SBS21001371		Area Solicitante:		Subdirección de Promoción Comercial/Departamento de Manufacturas Diversas
Garantía:				Solicitante(s):		GARCIA MORENO, MARY EDYTH
Forma de Pago:		PAGOS PARCIALES		Plazo de		Inicio:
Nro. PAC:				Ejecución:		Fin:
Facturar a				Evento:		Rueda Internacional de Negocios INDUSTRIA PERÚ 2021 (3)
Nombre de:		PROMPERÚ 20307167442		Proceso:		INTER-
				Dirección:		Calle Uno Oeste N° 50 Piso 14 Urb. Corpac, San Isidro
			ARTICULO	VALOR		
Nro	Cant	U. M.	Descripción	T.M.	UNITARIO	TOTAL
			SERVICIO DE CONSULTORIA PARA CONVOCATORIA DE COMPRADORES DE MANUFACTURAS DIVERSAS PROCEDENTES DE CHILE PARA LA RUEDA DE NEGOCIOS INDUSTRIA PERU 2021			

2. Experiencia de Softpower Connections en minería

2.4. PromPeru



**ORDEN DE SERVICIO N°
PROMPERU**
Calle Uno Oeste N° 50 Piso 14 Urb. Corpac, San Isidro
Teléfono: 616-7300

OS21070092
Fecha: 06/07/2021

Página 1 de 2

N° Exp. SIAF:

Señor(es): SOFTPOWER CONNECTIONS CONSULTORES LIMITADA		Teléfono/Fax:	
Dirección: CAMINO LOS REFUGIOS DEL ARRAYAN 16189 sANTIAGO DE CHILE		RUC: 30000006206	
Distrito: No Indica		Elaborado Por: PARRA CABALLERO, CARLOS - 3	
SBS N°: SBS21001181		Area Solicitante: Subdirección de Inteligencia y Prospectiva Comercial/Departamento de Inteligencia de Mercados	
Garantía:		Solicitante(s): PUCUTAY VASQUEZ, FRANCK GREGORY	
Forma de Pago: PAGOS PARCIALES		Plazo de Ejecución: Inicio:	
Nro. PAC:		Evento: Fin:	
Facturar a Nombre de: PROMPERÚ 20307167442		Proceso: México: Estudio y prospección de mercado orientado al TMEC	
		Dirección: INTER- Calle Uno Oeste N° 50 Piso 14 Urb. Corpac, San Isidro	
		ARTÍCULO	VALOR
Nro	Cant	Descripción	T.M. UNITARIO TOTAL
		SERVICIO DE CONSULTORÍA EN INTELIGENCIA COMERCIAL RELACIONADO AL ESTUDIO Y PROSPECCIÓN DE MERCADO ORIENTADO AL T-MEC EN MÉXICO	

2. Experiencia de Softpower Connections en minería

2.4. PromPeru



ORDEN DE SERVICIO N° PROMPERU

Calle Uno Oeste N° 50 Piso 14 Urb. Corpac, San Isidro
Teléfono: 616-7300

OS19050094

Fecha: 08/05/2019

Página 1 de 1

N° Exp. SIAF:


Señor(es):	SOFTPOWER CONNECTIONS CONSULTORES LIMITAD	Teléfono/Fax:	
Dirección:	CAMINO LOS REFUGIOS DEL ARRAYAN 16189 sANTIAGO DE CHILE	RUC:	30000006206
Distrito:	No Indica	Elaborado Por:	VIVANCO NUNEZ, HEBER
SBS N°:	SBS19002034	Area Solicitante:	Dirección de Promoción de las Exportaciones/Subdirección de Inteligencia y Prospectiva Comercial
Garantía:		Solicitante(s):	CRUZ FIESTAS, DARWIN FRANKLIN
Forma de Pago:	PAGOS PARCIALES	Plazo de Ejecución:	Inicio:
Nro. PAC:	98	Evento:	Fin:
Facturar a Nombre de:	PROMPERU 20307167442	Proceso:	Misiones de Innovación Empresariales AP
		Dirección:	INTER- Calle Uno Oeste N° 50 Piso 14 Urb. Corpac, San Isidro

ARTÍCULO			VALOR			
Nro	Cant	U. M.	Descripción	T.M.	UNITARIO	TOTAL
			SERVICIO ESPECIALIZADO EN LA ORGANIZACIÓN Y DESARROLLO DE LA MISIÓN DE INNOVACIÓN EMPRESARIAL A CHILE SECTOR DE PROVEEDORES A LA MINERÍA			

2. Experiencia de Softpower Connections en minería

2.5. ProChile

Usuário: 17.484.816/0001-30 - NF-e - Nota Fiscal Eletrônica de Serviços - São Paulo

 <p>PREFEITURA DO MUNICÍPIO DE SÃO PAULO SECRETARIA MUNICIPAL DA FAZENDA NOTA FISCAL ELETRÔNICA DE SERVIÇOS - NFS-e</p> <p>20201130u17484816000130</p>	<p>Número da Nota 00000393</p>
	<p>Data e Hora de Emissão 30/11/2020 14:39:07</p>
	<p>Código de Verificação YK7R-ISAU</p>

<p align="center">PRESTADOR DE SERVIÇOS</p>	
<p>CPF/CNPJ: 17.484.816/0001-30 Nome/Razão Social: PES PLATAFORMA EMPRESARIAL SOLE EIRELI Endereço: R SERRA DE JAIRE 00191, ESQ. COM A RUA P - Quarta Parada - CEP: 03175-010 Município: São Paulo</p>	<p>Inscrição Municipal: 4.677.614-1 UF: SP</p>

<p align="center">TOMADOR DE SERVIÇOS</p>	
<p>Nome/Razão Social: ESCRITÓRIO ECONÔMICO E COMERCIAL DO CHILE NO BRASIL - PROCHILE CPF/CNPJ: 06.122.835/0001-09 Endereço: Av. Paulista 1009, Conj 1002 - Bel. Vista - CEP: 01311-919 Município: São Paulo</p>	
<p>Inscrição Municipal: ---- UF: SP E-mail: ----</p>	

<p align="center">INTERMEDIÁRIO DE SERVIÇOS</p>	
<p>CPF/CNPJ: ---- Nome/Razão Social: ----</p>	

<p align="center">DISCRIMINAÇÃO DOS SERVIÇOS</p>	
<p>Serviços para a pesquisa e digitação de um estudo de mercado sobre a indústria mineira no Brasil.</p>	
<p>dados para depósito:</p>	
<p>Itau Ag. 9642 cc. 03367-5</p>	

<div>  </div>	
PROGRAMA	
TALLER PRESENTACIÓN ESTUDIOS MINERIA: BRASIL, COLOMBIA Y PERÚ	
Fecha: jueves 11 de marzo 2021	
Hora de Chile: 11:00 horas	
Formato: Virtual	
11:00 – 11:05 horas	Palabras de Bienvenida Carolina Vásquez, Directora Internacional de ProChile
11:05 – 11:20 horas	Presentación Consultor Brasil Jordi Solé.
11:20 – 11:35 horas	Presentación Consultor Colombia David González
11:35 – 11:50 horas	Presentación Consultor Perú Emilio Gómez de la Torre
11:50 – 12:05 horas	Panel "Estrategia Comercial en los mercados de Brasil, Colombia y Perú" María Julia Riquelme, Directora Oficor Brasil Marcela Aravena, Directora Oficor Colombia Helmut Eichhorn, Director Oficor Perú
	Moderadora: Alejandra Molina, Minnovex
12:05 – 12:15	Preguntas gremios y empresas a Consultores Moderadora: Alejandra Molina, Minnovex
12:15	Agradecimientos.

2. Experiencia de Softpower Connections y consultor en minería

2.6. Asesoría al Grupo Inversiones Norte y sus empresas proveedoras de la minería:
Herco Equipment con operaciones en EEUU, Brasil y Chile

SOFTPOWER CONNECTION CONSULTORES LIMITADA Giro: ASESORIAS, CONSULTORIAS, CAPACITACIONES RECURSOS HUMANOS EXPORTACIONES REFUGIOS DEL ARRAYAN 16189 E- LO BARNECHEA eMail : JENNYFER@SOFTPOWER.CL Telefono : TIPO DE VENTA: DEL GIRO		R.U.T.:76.308.344- 6 FACTURA NO AFECTA O EXENTA ELECTRONICA Nº53 S.I.I. - SANTIAGO ORIENTE Fecha Emision: 25 de Noviembre del 2020				
SEÑOR(ES): HERCO MINING SPA R.U.T.: 76.593.375- 7 GIRO: REPARACION DE MAQUINARIA METALURGICA DIRECCION: BAQUEDANO 50 OF 507 EDIF SINGULAR COMUNA ANTOFAGASTA CIUDAD: ANTOFAGASTA CONTACTO: TIPO DE COMPRA: DEL GIRO						
Codigo	Descripcion	Cantidad	Precio	%Impto Adic.*	%Desc.	Valor
-	Asesorías	1 1				

2. Experiencia de Softpower Connections y consultor en minería

2.7. Asesoría al Grupo Inversiones Norte y sus empresas proveedoras de la minería:
Factoring N1

SOFTPOWER CONNECTION CONSULTORES LIMITADA Giro: ASESORIAS, CONSULTORIAS, CAPACITACIONES RECURSOS HUMANOS EXPORTACIONES REFUGIOS DEL ARRAYAN 16189 E- LO BARNECHEA eMail : JENNYFER@SOFTPOWER.CL Telefono : TIPO DE VENTA: DEL GIRO		R.U.T.:76.308.344- 6 FACTURA NO AFECTA O EXENTA ELECTRONICA Nº52 S.I.I. - SANTIAGO ORIENTE Fecha Emision: 25 de Noviembre del 2020				
SEÑOR(ES): NORTE UNO FACTORING SPA R.U.T.: 76.545.401- 8 GIRO: OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS FINANCIER DIRECCION: M. ESCRIVA DE BALAGUER 13105 EDIF 2 1212 COMUNA LO BARNECHEA CIUDAD: STGO CONTACTO: TIPO DE COMPRA: DEL GIRO						
Codigo	Descripcion	Cantidad	Precio	%Impto Adic.*	%Desc.	Valor
-	Asesorías	1 1				

2. Experiencia de Softpower Connections y consultor en minería

2.7. Asesoría a la empresa canadiense de minería no metálica, SORCIA Minerals

SOFTPOWER CONNECTION CONSULTORES LIMITADA Giro: ASESORIAS, CONSULTORIAS, CAPACITACIONES RECURSOS HUMANOS EXPORTACIONES REFUGIOS DEL ARRAYAN 16189 E- LO BARNECHEA eMail : JENNYFER@SOFTPOWER.CL Telefono : TIPO DE VENTA: DEL GIRO		R.U.T.:76.308.344- 6 FACTURA NO AFECTA O EXENTA ELECTRONICA Nº76 S.I.I. - SANTIAGO ORIENTE Fecha Emision: 31 de Agosto del 2021				
SEÑOR(ES): SORCIA CHILE SPA R.U.T.: 77.367.848- 0 GIRO: EXTRACCION Y PROCESAMIENTO DE LITIO DIRECCION: AV. PDTE KENNEDY 7440 OF 619 COMUNA VITACURA CIUDAD: SANTIAGO CONTACTO: TIPO DE COMPRA: DEL GIRO						
Codigo	Descripcion	Cantidad	Precio	%Impto Adic.*	%Desc.	Valor
-	Asesoría	1 1				

3. Objetivos

- Identificar compradores para la oferta peruana de servicios a la minería en Brasil y generar base de datos en el mercado objetivo.
- Elaborar perfiles de compradores de servicios a la minería.
- Identificar las oportunidades de exportación del Perú a Brasil para servicios a la minería teniendo en cuenta las necesidades y las especificaciones de compra de los principales actores.

4. Metodología

PASO 1

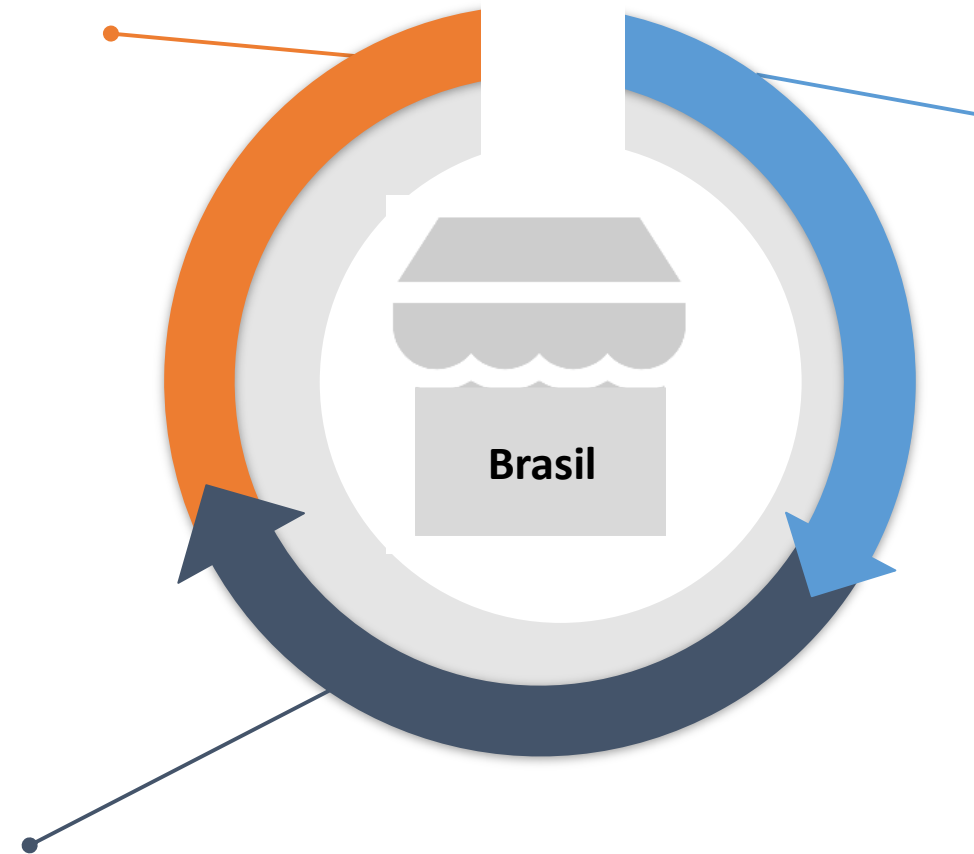
Validación preliminar de productos

- Validar preliminarmente las categorías de productos de servicios a la minería, priorizados por PromPerú con mayores oportunidades comerciales.
- Identificar empresas brasileñas importadoras de estos servicios.
- Validar a actores claves dentro del proceso de importación y distribución de dichos servicios.
- Apoyar a empresas peruanas en la elaboración de sus presentaciones para potenciales compradores brasileños.

PASO 2

Validación final de línea de servicios para la minería, priorizados por PromPerú

- Validación final de servicios para la minería con mayores oportunidades en Brasil, según área geográfica.
- Entrevistas a compradores y actores claves (previa validación PromPeru)
- Elaboración de perfil por de compradores
- Caracterización de proceso de comprar B2B para cada producto



PASO 3 Informes

- Informe de avance 1
- Informe de avance 2
- Informe de avance 3
- Informe final

5. Alcance y plazos

Softpower Connections será responsable de las siguientes actividades del proyecto:

- Apoyo a PromPeru en la identificación de empresas peruana a considerar para este estudio
- Ejecución del estudio
- Análisis y presentación de resultados.



6. Entregables

Producto	Descripción	Plazo
Primer entregable	Base de Datos - Identificación de por lo menos 40 potenciales compradores en Brasil. Informe de Entrevistas a empresas peruanas - Informe de entrevistas por lo menos a 5 empresas peruanas exportadoras de servicios a la minería.	Deberá ser presentado <u>hasta 30 días calendarios</u> , contados a partir del día siguiente de la notificación de la orden de servicio.
Segundo entregable	Perfiles de empresas en base a entrevistas a profundidad - Veinte (20) perfiles de empresas brasileras compradoras de servicios a la minería.	Deberán ser presentado <u>hasta 85 días calendarios</u> , contados a partir del día siguiente de la notificación de la orden de servicio.
Tercer entregable	- Informe Final (con estructura del Anexo 02) Presentación del estudio en formato Ppt o Pdf.	Deberá ser presentado <u>hasta 120 días calendarios</u> , contados a partir de la notificación de la orden de servicio.

6. Anexos

Anexo 1 Formato de Perfiles para Entrevistas

1. Antecedentes de la Compañía	
de la empresa	
Nombre Completo de la Empresa	
Página Web + Correo de contacto	
Tipo de compañía	Contratista, usuario final, etc
Facturación anual	
Año de fundación / Años de funcionamiento	
Dirección + Teléfono	
Principales productos que comercializa/ marcas	
<p>1.1. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA EMPRESA.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Oficinas principales y sucursales (lugares donde se ubican, nacional y extranjero) ○ Relaciones estratégicas (sus principales socios comerciales, incluir páginas web) ○ Participación en el mercado (market share y principales competidores) <p>1.2. DESCRIPCIÓN DE LÍNEAS COMERCIALIZADAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Ventas Anuales (últimos 3 años). ○ Principales Marcas que comercializa (a que mercado/público va dirigida cada una de ellas) ○ Ventajas competitivas de los productos que distribuye (en comparación a lo producido por su competencia) <p>1.3. DESCRIPCIÓN DE IMPORTACIONES</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Características del servicio minero importado ○ Compras propias o compras de sus clientes en los últimos tres años. 	

6. Anexos

Anexo 1 Formato de Perfiles para Entrevistas

2. Análisis de la Cadena de Suministro 2.1 IMPORTACIONES <ul style="list-style-type: none"> ○ Características/ filtros de la búsqueda de nuevos proveedores ○ Principales proveedores (nombres, websites, origen, que productos importan, etc) 2.2. CADENA DE COMERCIALIZACIÓN. <ul style="list-style-type: none"> ○ Características de los principales canales ○ Posición de la empresa en la cadena 			
3. Hábitos de Compra <ul style="list-style-type: none"> ○ Frecuencia ○ Forma de pago ○ Exigencias y Estándares de Calidad (indicar los estándares exigidos por las empresas, nombres, etc) 			
Tabla 2: Criterios Clave para Seleccionar un Proveedor Extranjero (5 = puntaje más alto)			
Item		Puntaje	
▪ Capital/ Capacidad de Producción			
▪ Fijación de precios			
▪ Variedad y calidad del producto			
▪ Entrega puntual			
▪ Servicio postventa			
4. Percepción de la empresa entrevistada sobre la oferta peruana <ul style="list-style-type: none"> 4.1. Experiencia actual / previa con productos peruanos (describir la percepción que tienen las empresas sobre los productos ofrecidos por las empresas peruanas, de no tenerla, que expectativas esperan del mismo). 4.2. Detalle de productos equivalentes o utilizados en reemplazo a los ofertados por los exportadores peruanos. 4.3. Interés por ampliar / iniciar negocios con productos peruanos. 			
Tabla 3: Experiencia Previa con Proveedores Peruanos			
Proveedores Peruanos (Producto/ Marca)	Uso	Tiempo de Ejecución del Servicio (Número de días)	Precio de Compra hora hombre (Moneda)
Tabla 4: Experiencia Previa con eventos de promoción peruanos			

6. Anexos

Anexo 1 Formato de Perfiles para Entrevistas

¿Conoce El Service Summit de Perú?	¿Asistió al Service Summit en el pasado?	¿Está interesado en Asistir?	¿Qué Tipo de servicio le interesaría contratar en el Service Summit?
Tabla 5: Comentario sobre servicios peruanos (5 = puntaje más alto)			
Item		Puntaje	
A. Calidad estable			
B. Precios Competitivos			
C. Entrega Puntual			
D. Variedad de Productos			
E. Tecnología avanzada			
F. Servicio Post Venta			
5. PARTICIPACIÓN EN EVENTOS DE PROMOCIÓN 5.1. ¿En qué eventos o actividades de promoción participa regularmente? 5.2. ¿Cuáles son los medios que utiliza para enterarse de estas actividades? (correo electrónico, boletines, newsletters), redes sociales (especificar cuáles), páginas web (especificar cuáles))			
6. INTENCIÓN DE INVERTIR EN PERÚ 6.1 ¿Estaría dispuesto a establecerse en Perú, en el corto o largo plazo? (ya sea como subsidiaria / sucursal / joint venture) 6.2 En caso tenga respuesta negativa: ¿Cuáles serían los principales motivos?			
Conclusiones			
Datos de Contacto del Entrevistado			
Nombre del Encuestado			
Cargo			
Dirección			
Teléfono			
Fecha de la Encuesta			
Correo Electrónico			
Medios de la Encuesta		Teléfono, correo electrónico, presencial	

6. Anexos

Anexo 02 Informe de Estudio de Mercado

Informe Final

Resumen Ejecutivo

Análisis de la Oferta de servicios a la minería en Brasil

Industria Brasileira de Servicios a la minería (Producción, Principales Empresa, Principales Estados, etc).

Análisis de la Industria de servicios mineros en Brasil

- Costos de producción de servicio y laborales (costo de horas hombre)
- Canales de comercialización
- Análisis de Precios

Análisis de la Demanda

- Análisis de Tendencias
- Percepción del Servicio Peruano
- Análisis del consumidor final de los servicios a la minería
 - Análisis de los intermediarios mayoristas de los servicios a la minería.
 - Factores y requerimientos más solicitados en el mercado de Brasil

Requisitos de Acceso al Mercado

- Regulaciones
- Certificaciones

Actividades de Promoción

- Ferias

Actores Importantes del Ecosistema Minero en Brasil

- Institucionales u Organizaciones
- Fondos de Apoyo a la Industria Minera en Brasil
- Ruta de Ingreso al mercado brasileiro
- ¿Cuál es el paso a paso para ingresar al mercado brasileiro para una empresa peruana?
- Capacidades y conocimientos necesarios para ingresar al mercado brasileiro
- Oportunidades en el Mercado Brasileiro para la Oferta Exportable Peruana

Conclusiones

Recomendaciones

8. Equipo de trabajo

Jordi Solé– Consultor en Brasil

Jordi tiene nacionalidad brasileña y española. Reside en Brasil desde hace 15 años, en los cuales ha realizado diferentes proyectos de estudios de mercado relacionado a minería y otros sectores. Académicamente, cuenta con Master en Gestión Internacional de la Empresa del Centro de Estudios Económicos y Comerciales (CECO); Graduación Superior en Comercio Internacional en la Escuela Superior de Comercio Internacional (ESCI), centro adscrito a la Universidad Pompeu Fabra (UPF); y Diplomatura en Ciencias Económicas y Empresariales en la Universidad Pompeu Fabra (UPF).


Jordi posee una extensa trayectoria en la realización de estudios de mercado en Brasil, así como la organización de diferentes actividades de promoción internacional. Por ejemplo, en el 2021 realizó para ProChile, un estudio de mercado para identificar oportunidades para proveedores chilenos de la minería interesados en explorar el mercado brasileño. Uno de los hallazgos fue detectar la necesidad de Brasil de modernizar su industria local. En caso que este proyecto sea adjudicado, Jordi tendrá un contrato de trabajo con Softpower Connections que acredita su vínculo laboral con dicha organización.



8. Equipo de trabajo

Jordi Solé– Consultor en Brasil (experiencia)

Nota Fiscal Eletrônica de Serviços - São Paulo

 PREFEITURA DO MUNICÍPIO DE SÃO PAULO SECRETARIA MUNICIPAL DA FAZENDA NOTA FISCAL ELETRÔNICA DE SERVIÇOS - NFS-e 20201130u17484816000130	Número da Nota 00000393 Data e Hora de Emissão 30/11/2020 14:39:07 Código de Verificação YK7R-ISAU
PRESTADOR DE SERVIÇOS CPF/CNPJ: 17.484.816/0001-30 Inscrição Municipal: 4.677.614-1 Nome/Razão Social: PES PLATAFORMA EMPRESARIAL SOLE EIRELI Endereço: R SERRA DE JAIRE 00191, ESQ. COM A RUA P - Quarta Parada - CEP: 03175-010 Município: São Paulo UF: SP	
TOMADOR DE SERVIÇOS Nome/Razão Social: ESCRITÓRIO ECONÔMICO E COMERCIAL DO CHILE NO BRASIL - PROCHILE CPF/CNPJ: 06.122.835/0001-09 Inscrição Municipal: --- Endereço: Av. Paulista 1009, Conj 1002 - Bel. Vista - CEP: 01311-919 Município: São Paulo UF: SP E-mail: ---	
INTERMEDIÁRIO DE SERVIÇOS CPF/CNPJ: --- Nome/Razão Social: ---	
DISCRIMINAÇÃO DOS SERVIÇOS Serviços para a pesquisa e digitação de um estudo de mercado sobre a indústria mineira no Brasil. dados para depósito: Itau Ag. 9642 cc. 03367-5	



PROGRAMA

TALLER PRESENTACIÓN ESTUDIOS MINERIA: BRASIL, COLOMBIA Y PERÚ

Fecha: jueves 11 de marzo 2021

Hora de Chile: 11:00 horas

Formato: Virtual

11:00 – 11:05 horas	Palabras de Bienvenida Carolina Vásquez, Directora Internacional de ProChile
11:05 – 11:20 horas	Presentación Consultor Brasil Jordi Solé.
11:20 – 11:35 horas	Presentación Consultor Colombia David González
11:35 – 11:50 horas	Presentación Consultor Perú Emilio Gómez de la Torre
11:50 – 12:05 horas	Panel "Estrategia Comercial en los mercados de Brasil, Colombia y Perú" María Julia Riquelme, Directora Oficom Brasil Marcela Aravena, Directora Oficom Colombia Helmut Eichhorn, Director Oficom Perú Modera: Alejandra Molina, Minnovex
12:05 – 12:15	Preguntas gremios y empresas a Consultores Modera: Alejandra Molina, Minnovex
12:15	Agradecimientos.

8. Equipo de trabajo

Jordi Solé– Consultor en Brasil (experiencia)



Sant Esteve Sasrovires

21 de Mayo de 2013

DECLARACIÓN

Declaramos para todos los efectos que el Sr. Jordi Solé Pérez ejerció actividades de consultoría en Comercio Exterior para nuestro grupo de sociedades con su empresa durante el año 2011-12 en Brasil.

Firma y sello

A large, stylized handwritten signature in black ink, overlapping a circular official stamp. The stamp contains the text 'CALVOSEALING', 'Victor Manuel Calvo Serrat', and 'DNI 38048609P'.

8. Equipo de trabajo

DECLARACIÓN JURADA

Yo, Jordi Solé Pérez, con nacionalidad española y brasileña, con RG brasileño de n. 54.291.565-0 y CPF de n. 233.384.548-13, NIF. Español de n. 47.103.502-P y pasaporte brasileño de n. FP 726196, residente en Brasil (São Paulo) desde 2008, declaro que tengo un dominio avanzado de la lengua portuguesa, tanto a nivel escrito como oral teniendo un dominio de la lengua de nivel nativo.

São Paulo, 09 de marzo de 2022



Jordi Solé Pérez

8. Equipo de trabajo



8. Inversión

I. Inversión

US\$ 26.000 (veinte y seis mil dólares americanos). Este monto incluye el pago de impuestos.

II. Forma de pago

El pago se realizará por transferencia bancaria (en dólares americanos) y de forma parcial; para lo cual deberá haber presentado los productos y contar con la conformidad de la Subdirección de Inteligencia y Prospectiva Comercial y el departamento de inteligencia de mercados. La emisión de la conformidad no superara los 07 días calendario de presentado cada entregable:

- Primer pago: 10% del monto total contrato, a la entrega por correo electrónico y conformidad del primer entregable.
- Segundo pago: 70% del monto total contrato, a la entrega por correo electrónico y conformidad del segundo entregable.
- Tercer pago: 20% del monto total contrato, a la entrega por correo electrónico y conformidad del tercer entregable.

9. Datos Administrativos

- Razón Social:

Softpower Connections Consultores SpA

RUT: 76.308.344-6

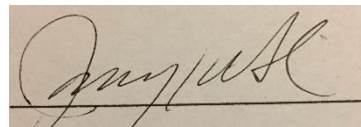
- Dirección:

Camino Los Refugios del Arrayan 16189 E, Lo Barnechea. Santiago de Chile

- Firma y nombre de la persona autorizada

Representante legal: Jennyfer Salvo

Firma:



- Teléfonos

+56 9 9131 5798

- Correo electrónico

marcelo@softpower.cl

- Persona de Contacto

Marcelo Diaz

9. Datos Administrativos

- Copia simple del Registro Comercial o Copia simple de la Constitución de la empresa



EXTRACTO

CLAUDIO ANDRÉS SALVADOR CABEZAS, chileno, casado, abogado, Notario Público Titular de la Primera Notaría con asiento en la comuna de Lo Barnechea, Avenida La Dehesa número mil cuatrocientos cincuenta, local Uno, certifica que por escritura pública de fecha 31 de enero de 2022, anotada con el Repertorio N° 575-2022, otorgada ante mí, doña JENNYFER SALVO COFMAN, C.I. N°10.872.876-3 y doña NICOLE SHIREL DAVIDOVICH SALVO, C.I. N°27.087.430-7, ambas domiciliadas para estos efectos en Camino Los Refugios del Arrayán número dieciséis mil ciento ochenta y nueve, Casa E, comuna de Lo Barnechea, Región Metropolitana, acordaron transformar la sociedad de responsabilidad limitada en una sociedad por acciones o Spa, cuyos sus estatutos son los siguiente: Nombre: "Softpower Connections Consultores SpA", pudiendo utilizar indistintamente dicho nombre, o el de fantasía "Softpower Connections SpA". Domicilio: Santiago, pudiendo establecer agencias o sucursales en otros puntos del país o del extranjero. Objeto: a) Prestar toda clase de asesorías, consultorías, capacitación y servicios de carácter técnico, recursos humanos, comercial, financiero, económico, comunicaciones, diplomacia pública, para proyectos nuevos o empresas en marcha; b) Organización de eventos, seminarios y cursos; c) Publicación, edición, promoción, difusión, comercialización, distribución, importación, exportación, reproducción e impresión, en cualquiera forma, de toda clase de documentos escritos, libros, diarios, revistas, videos y cualquier otro medio de reproducción, de la voz o imágenes, por cuenta propia o de terceros, en Chile o en el extranjero; d) Participación, postulación y asesoría en o para fondos concursables, subsidios, subvenciones, en Chile o en el extranjero, por cuenta propia o de terceros; e) Inversiones en toda clase de bienes, corporales e incorporeales, muebles e inmuebles y valores mobiliarios, en Chile o extranjero y la explotación de dichos bienes; f) Participación en toda clase de sociedades, civiles o comerciales, ya sean colectivas, en comanditas, anónimas o de responsabilidad limitada y cualquiera sea su objeto; g) Otras actividades que acuerden los socios. Duración: Indefinida. Capital y Acciones: \$1.000.000, dividido en 1.000 acciones ordinarias, nominativas, de una misma serie y sin valor nominal, suscritas y pagadas en su totalidad al contado y dinero efectivo, previamente al acto de constitución: Jennyfer Salvo Cofman, 999 acciones, por la suma de \$999.999; y Nicole Shirel Davidovich Salvo, 1 acciones, por la suma de \$1. Demás estipulaciones en escritura extractada. Santiago, 31 de enero de 2022.-

Jennyfer Salvo
CEO
jennyfer@softpower.cl



**softpower
connections**