



**Términos de Referencia (TDR)**

**Red Mercados Agroalimentos**

**Etapas: Desarrollo**

**Código: 21REDME-189577**



**Términos de Referencia Licitación Pública**  
**Consultoría para el instrumento Red Mercados**

**Etapas Desarrollo**  
**Agente Operador CODESSER**

**I. ANTECEDENTES GENERALES**

**1. NOMBRE DEL PROYECTO O PROGRAMA**

Red Mercado Agroalimentos, Etapa Desarrollo.

**2. SECTOR PRODUCTIVO**

Agroalimentos

**3. ANTECEDENTES DEL PROGRAMA**

El objetivo general será comenzar con el e-commerce como un nuevo canal de ventas en mercados internacionales a través de marketplaces disponibles en el mercado, como por ejemplo: Amazon / eBay / Etsy. Se aplicará una estrategia de 4 etapas: preparación, exportación, activación y venta: La preparación tiene como foco trabajar en todas las brechas detectadas durante el diagnóstico (regulaciones, packaging, estrategias, pricing, entre otros); La exportación es toda la coordinación logística para mover los productos desde la bodega de los productores hasta el / los mercados de destino; La activación tiene que ver con la preparación estratégica de los productos para el mercado de destino, la creación de listings, packs, oferta en general; La venta se logra posicionando los productos dentro de los marketplaces mediante una estrategia de marketing y su ejecución.

Al final de la ejecución del plan, se pretende que todas las empresas beneficiarias cuenten con sus productos disponibles en los mercados de destino y con sus primeras ventas internacionales. El proyecto también incluye planes de largo plazo para cada empresa y un coaching final que considera la transferencia de conocimiento a cada uno de los participantes.

**4. PERIODO DE DESARROLLO**

El período de desarrollo de esta etapa no debe superar los 10 meses.

**5. OBJETIVO GENERAL**

Lograr que 10 empresas chilenas del sector agroalimentos exporten, comercialicen y posicionen sus productos en marketplaces internacionales tales como Amazon, Ebay, Etsy, entre otros. Logrando que incrementen sus ventas, gracias a apertura y correcta gestión de cada Marketplace.



## 6. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- **Transferir conocimientos sobre exportaciones y la gestión dentro de los marketplaces internacionales:** Es muy importante generar una transferencia de conocimiento general y continua sobre todos los procesos que permitirán llegar a vender en los distintos marketplaces internacionales, por lo que se realizarán talleres grupales asociados a los procesos previos a la exportación y a los procesos de publicación, marketing y ventas en marketplaces internacionales.
- **Nivelación (preparación para la exportación en términos de packaging y regulaciones):** Para el caso de las empresas de alimentos se requieren de exigencias puntuales según el mercado de destino: Regulaciones de Entrada y Rediseño del Packaging. Para esto será necesario realizar una nivelación, lo que se resume en consultorías individuales enfocadas en preparar a las empresas en términos de rediseños de packaging adaptado al mercado de destino (tanto en términos de idioma como en comunicación estratégica) y en las regulaciones de entrada (inscripción de planta, análisis de claims e ingredientes y etiquetas nutricionales). Esto se hará en conjunto con las empresas para la validación de etiquetas apropiadas según los claims (atributos) que se busquen destacar.
- **Facilitar el proceso de exportación y lograr eficiencias mediante la asociatividad:** Las empresas deberán enviar el inventario al mercado de destino. Cuando cada empresa envía inventario de manera independiente, debe asumir varios costos que se pueden eficientar cuando enviamos de manera asociativa, ocupando la consolidación de carga. Por lo tanto, es un objetivo específico conseguir maximizar recursos en el proceso de exportación desde Chile hacia los mercados de destino. Para esto se debe armar palletizado, consolidar la carga de todas las empresas, gestionar documentación para la exportación, importar en el mercado de destino, desaduanar y distribuir hacia las bodegas de los marketplaces o los centro de fulfillment elegidos.

## 7. PROPONENTES

Los proponentes deberán contar con personal calificado y con experiencia en las distintas actividades del programa o contratar a los expertos adecuados, además de los equipos, infraestructura y herramientas digitales necesarias para garantizar la calidad, alcanzar los resultados y demostrar conocimiento en la exportación de servicios, deseable en agroalimentos.

## 8. LA PROPUESTA

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



### **Antecedentes Legales**

- I. Currículo vitae resumido de la consultora (últimos cinco años), estos deberán contener una breve descripción de la empresa, ventajas competitivas, propuesta de valor, metodología de trabajo, detalle de la participación en proyectos similares y logros alcanzados en cada uno de ellos, experiencia en específico del sector agroalimentos.
- II. Incorporar los currículos vitae de cada integrante del equipo informando la experiencia específica que tienen en este tipo de proyecto, fotocopia del certificado de título, carta de compromiso y el detalle de las funciones y/o tareas de cada uno de los integrantes del equipo de trabajo que participarán en el desarrollo del Plan de Trabajo del Programa.
- III. 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 y de sus representantes legales por ambos lados, certificado de antecedentes laborales y previsionales (F-30) y certificado de vigencia con no más de 30 días de antigüedad.

### **Antecedentes técnicos**

- I. Programa detallado de las materias que abordará el consultor según plan de trabajo anual que se indica en el punto 12.
- II. Metodologías de trabajo en terreno y administrativas en cada una de las actividades del programa, incluir alternativamente modalidad de trabajo online.
- III. Medio de verificación para cada una de las actividades que dé cuenta del trabajo realizado con cada beneficiario, elaboración de material propio y necesario para la ejecución de la actividad.
- IV. Programa de actividades basado en un cronograma tipo Gantt que refleje el plazo de ejecución de la etapa de desarrollo y actividades del programa. Destacar puntos críticos de cumplimiento.
- V. Número de profesionales que el proponente empleará para la ejecución del programa en cada actividad.
- VI. Organigrama 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.
- VII. El profesional designado como jefe de proyecto por parte del proponente deberá estar permanentemente a disposición de los beneficiarios, Codesser y Corfo.
- VIII. Modificaciones, incorporación, adecuación de las actividades podrán ser solicitadas durante la ejecución del programa.

## **9. DURACIÓN DEL PROYECTO**

El proyecto tendrá una duración de 10 meses, ejecutado.



## 10. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

El proyecto se realizará principalmente en la Región Metropolitana de Santiago, sin embargo, hay empresas que están ubicadas en las regiones: La Araucanía, Libertador Bernardo O’iggins, Valparaíso, se deberán considerar reuniones presenciales y on-line, tanto con las empresas y los stake holders del proyecto y del sector.

## 11. VALOR DEL PROYECTO

El monto bruto máximo del proyecto es \$44.400.000.-

## 12. PLAN DE TRABAJO

N°	NOMBRE ACTIVIDAD
1	Lanzamiento del programa: Red Mercados Agroalimentos
2	Taller 1: Capacitación sobre gestión, exportación y venta online en marketplaces.
3	Rediseño del packaging
4	Regulaciones de entrada y etiquetas nutricionales
5	Definir pricing + cadena suministro.
6	Proceso de Exportación
7	Taller 2: Introducción a la venta en marketplaces.
8	Activación y acceso al marketplace para cada empresa
9	Mantenimiento y continuidad de la plataforma para las empresas
10	Plan comunicacional en medios nacionales
11	Taller 3: Marketing on Marketplaces (Marketing Digital)
12	Diseño estrategias de campañas de marketing digital
13	Indexación SEO y análisis de palabras claves de búsqueda para cada producto
14	Gestión de reviews
15	PPC y PPS en marketplaces
16	Promociones en marketplaces
17	Coaching final: Evento de cierre final proyecto junto con transferencia final de conocimientos



### 13. INDICADORES

INDICADORES DE RESULTADO						
<i>(Miden los cambios en las empresas participantes una vez que se ha llevado a cabo el proyecto para el logro del Objetivo General del Proyecto)</i>						
INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD	VALOR BASE	VALOR PROYECTADO	FECHA DE CUMPLIMIENTO	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Acceso a Mercados de exportación (directo o indirecto)	Ventas totales del grupo de empresas en la etapa desarrollo año 1	Dólares	0	18.000	Mes 8	Se demuestran las ventas acumuladas con pantallazo resumen de las ventas en los marketplaces internacionales.
Generación de capacidades para exportar	(N° de empresas beneficiarias que incrementan su potencial exportador al finalizar el proyecto en año 1/N° total de empresas beneficiarias de proyectos finalizados en año 1)*100	Porcentaje	0	100%	Mes 8	Realización de talleres grupales y consultorías individuales.
Generación de capacidades de gestión productiva y administrativa	(N° de empresas que asisten a cada taller/ N° total de empresas beneficiarias)*100	Porcentaje	0	100%	Mes 8	Actas de asistencia por taller, envío de material posterior (videos, presentaciones)



Obtención de Regulaciones de Entrada	(Nro. De regulaciones / total de beneficiarios sin regulaciones trabajadas)*100	Porcentaje	0	80%	Mes 3	Registro de planta, registro ante instituciones vinculantes, desarrollo de etiquetas (exigencias depende de la categoría de cada producto)
Exportación de productos	(Nro de empresas que logren exportar / total de empresas)*100	Porcentaje	0	100%	Mes 5	Factura de exportación
Promoción de productos	(Número de empresas con campañas promocionales activas / Número total de empresas)*100	Porcentaje	0	80%	Mes 10	Reportes de resultados de campañas de marketing realizados a través del los dashboard (panel de control) de los distintos e-commerce que se utilizarán.



#### **14. PRODUCTOS ENTREGABLES**

Durante la ejecución del plan de trabajo del programa se deberá entregar lo siguiente:

- Informe Mensual, debe dar cuenta del avance del Proyecto.
- Registro fotográfico.
- Respaldos Técnicos de todas las actividades realizadas.
- Informes Técnicos y Financieros Trimestrales de la Etapa de Desarrollo.
- Coordinar que las empresas completen el diagnóstico de capacidades empresariales para exportar.
- Informe Final, debe contener toda la información referente al desarrollo del proyecto y sus indicadores, analizar los resultados del diagnóstico de capacidades empresariales para exportar realizado al inicio del proyecto con los obtenidos al final.

## **II. CONVOCATORIA, EVALUACIÓN, SELECCIÓN Y CONTRATACIÓN DE LA ENTIDAD EXPERTA**

### **1. CONTENIDO MÍNIMO DE LAS PROPUESTAS**

La propuesta debe contener al menos la siguiente información:

#### **A. Datos Generales del Postulante**

- 1) Razón Social
- 2) Rut
- 3) Dirección
- 4) Teléfono
- 5) Nombre Jefe de Proyecto.
- 6) Correo electrónico Jefe Proyecto.
- 7) Teléfono Jefe Proyecto.

#### **B. Antecedentes Legales**

- 1) CV de la consultora.
- 2) Documentación del equipo de trabajo.
- 3) Documentación legal de la entidad experta.

#### **C. Propuesta técnica**

La Empresa Consultora deberá entregar una Propuesta Técnica que contenga como mínimo la siguiente información:

- a. Identificación de los profesionales que constituyen el equipo de trabajo a cargo de las acciones que involucra la prestación de servicios y la cantidad de horas dedicadas de cada uno al proyecto.



- b. Metodología: la Empresa Consultora deberá entregar una identificación detallada del marco metodológico a utilizar, de manera tal que el AOI pueda conocer en detalle el alcance y nivel de profundidad con el que el consultor abordará esta consultoría.
  - c. Metodología de trabajo en terreno y administrativas en las distintas etapas del Programa. Incluir alternativamente modalidad de trabajo online.
  - d. Plan de trabajo para el desarrollo de la consultoría el cual debe ser consistente a la metodología presentada.
  - e. 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.
  - f. Esquema de organización con que se llevará a efecto el programa incluyendo descripción de cargo y funciones en las unidades de trabajo indicando los profesionales que serán responsables de cada una de las áreas
- d. Modalidad de presentación de las propuestas:

Las postulaciones deberán presentarse en carpetas digitales rotuladas, con los documentos en formato PDF. Según lo que se detalla en el **punto II Convocatoria, evaluación, selección y contratación de la entidad experta letra A, B, C**, en el correo electrónico del encargado de la licitación. El plazo máximo de entrega será el día 24 de enero del 2022, hasta las 18:00 hrs. Según hora oficial Chile continental.

## 2. CRITERIO DE EVALUACIÓN

- Perfil profesional del equipo de la Entidad Consultora, con sus competencias y años de experiencia en relación con los temas y actividades del programa.
- Metodología de trabajo, disponibilidad de tiempo del equipo de trabajo.
- Desempeño de la Entidad Consultora en otras labores similares realizadas con anterioridad.
- Elementos que agreguen valor a la propuesta técnica.

Criterio		Puntaje Asignar
Perfil profesional del equipo de la Entidad Consultora, con sus competencias y años de experiencia en relación con los temas y actividades del programa (40%)	El equipo presenta más de 5 experiencias en el sector agroalimentos con empresas pymes y/o relativa a las actividades del programa.	5
	El equipo presenta 3 en el sector agroalimentos con empresas pymes y/o relativa a las actividades del programa.	3
	El equipo presenta 1 o 2, o no presenta experiencia en el sector agroalimentos con empresas pymes y/o relativa a las actividades del programa.	1
Metodología de trabajo, disponibilidad de tiempo del equipo de trabajo (35%)	Propone un diseño metodológico detallado que combina aspectos cualitativos y cuantitativos para la implementación, describe de forma muy detallada el	5



	trabajo a realizar y el equipo cuenta con al menos 80% de disponibilidad de tiempo para las labores del proyecto	
	Propone un diseño metodológico medianamente completo planteado de manera general que combina aspectos cualitativos y cuantitativos para la implementación y el equipo cuenta con menos de 80% y más de 40% de disponibilidad de tiempo para las labores del proyecto	3
	Propone un diseño metodológico insuficiente no combina aspectos cualitativos y cuantitativos para la implementación, no describe el trabajo a realizar y el equipo cuenta con menos de 40% de disponibilidad de tiempo para las labores del proyecto	1
Desempeño de la Entidad Consultora en otros proyectos similares realizados con anterioridad (15%)	La consultora presenta adecuado desempeño en al menos 5 proyectos similares al programa.	5
	La consultora presenta adecuado desempeño en 3 proyectos similares al programa.	3
	La consultora presenta 1 o 2, o no presenta experiencia de desempeño en proyectos similares al programa.	1
Elementos que agreguen valor a la propuesta técnica (10%)	La consultora ofrece al menos 3 elementos que agregan valor a la metodología y/o a la propuesta técnica presentada.	5
	La consultora ofrece al menos 1 elemento que agregan valor a la metodología y/o a la propuesta técnica presentada.	3
	La consultora no ofrece elementos que agregan valor a la metodología y/o a la propuesta técnica presentada.	1

En caso de empate entre dos o más propuestas técnicas, se resolverá adjudicar a aquella oferta que haya presentado un mejor puntaje en el criterio Metodología de trabajo, disponibilidad de tiempo del equipo de trabajo de la propuesta técnica.

### 3. PLAZO RECEPCIÓN DE PROPUESTAS

Las propuestas deben enviarse hasta el día | 24 de enero del 2022 hasta las 18:00 hrs. en formato de presentación detallado en el punto II. Letra D, al correo: [dominique.naves@codesser.cl](mailto:dominique.naves@codesser.cl), con copia a [asistente.metropolitana@codesser.cl](mailto:asistente.metropolitana@codesser.cl)

Las ofertas serán sometidas a un proceso de revisión, legalidad y conformidad de los documentos, solo las propuestas admisibles serán evaluadas técnicamente, de lo contrario se rechazará la oferta. Por lo tanto, si alguna de las propuestas no presenta la documentación completa se considerará no admisible y rechazada para el proceso de evaluación técnica.



#### **4. RECEPCIÓN DE CONSULTAS**

Los interesados podrán formular consultas sobre cualquier aspecto de los siguientes términos de referencia técnicas hasta el 14 de enero de 2022 a las 18:00 horas. Estas deberán ser realizadas vía correo electrónico a la ejecutiva de proyectos del Agente Operador Intermediario Andrea Muñoz al siguiente correo: [dominique.naves@codesser.cl](mailto:dominique.naves@codesser.cl), con copia al siguiente correo: [asistente.metropolitana@codesser.cl](mailto:asistente.metropolitana@codesser.cl), las cuales serán respondidas el 18 de enero de 2022.

#### **5. EVALUACIÓN DE 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.

#### **6. ASIGNACIÓN**

Los resultados serán informados a través de la página Web de Codesser.

#### **7. INICIO DE CONTRATO**

El contrato se entenderá iniciado el primer día hábil siguiente a la fecha en que se notifique al consultor adjudicado.

#### **8. RESOLUCIÓN DE 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.

#### **9. 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 del grupo de empresas del proyecto, por lo tanto, no podrán ser utilizadas para ningún otro fin, sin antes solicitar el permiso correspondiente a la Dirección Regional.