



Términos de Referencia (TDR)

Red Mercados

“INTERNACIONALIZACIÓN DE MUJERES AL MERCADO DE EEUU A TRAVÉS DE LA DIGITALIZACIÓN EN MARKETPLACES GLOBALES”

Etapas: Desarrollo año 1

Código: 22REDME-231330



Términos de Referencia Licitación Pública
Consultoría para el instrumento Red Mercados

Etapa Desarrollo año 1
Agente Operador CODESSER

I. ANTECEDENTES GENERALES

1. NOMBRE DEL PROYECTO O PROGRAMA

Red Mercados Internacionalización de Mujeres al mercado de EE.UU. a través de la digitalización en marketplaces globales, Etapa Desarrollo.

2. SECTOR PRODUCTIVO

Multisectorial (textiles, calzados, accesorios, joyería, alimentos, editorial, industrial y manufactura).

3. ANTECEDENTES DEL PROGRAMA

Este proyecto tiene como foco potenciar la participación femenina y como objetivo general abrir un nuevo canal de ventas en mercados internacionales, es decir, para las 10 empresas beneficiarias lideradas por mujeres introducir las en este canal de ventas, asesorarlas, guiarlas y mantenerlas dentro de distintos marketplaces como, por ejemplo: Amazon, eBay, entre otros, en EE.UU.

4. PERIODO DE DESARROLLO

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

5. OBJETIVO GENERAL

Transferir conocimiento continuo durante el proyecto para que 10 mipymes chilenas lideradas por mujeres logren exportar y tener sus primeras ventas en el mercado de EE.UU. a través de plataformas de e-commerce globales tales como Amazon, Ebay, Walmart, entre otros.



6. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Transferir conocimientos fundamentales en exportaciones y funcionamiento de e-commerce globales, para ello se realizarán talleres y/o capacitaciones grupales asociados a los procesos previos a la exportación, a los procesos de publicación, marketing y ventas en comercio electrónico en EEUU.
- Nivelar a las empresas en la preparación para la exportación en términos de packaging y regulaciones, para ello deben pasar por una fase de pre exportación para que sus productos cumplan con las normas que exigen los mercados de destino, en este caso EEUU.
- Facilitar el proceso de exportación y lograr eficiencias mediante la consolidación de carga, maximizar recursos en el proceso de exportación desde Chile hacia EEUU, a través de la eficiencia en la operación logística.
- Activación de las empresas en e-commerce de EE.UU., para cada una de las empresas en y luego lograr que tengan sus primeras ventas, para que posteriormente, puedan continuar de manera autónoma vendiendo en el largo plazo, para eso se buscará el traspaso de conocimiento continuo, para instalar esta capacidad.
- Crear campañas de marketing dentro de los e-commerce de EE.UU. de las empresas para que logren posicionamiento y visibilidad.

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 multisectoriales.

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 multiservicios.
- 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 de ejecución.

10. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

El proyecto se realizará principalmente en la Región Metropolitana de Santiago, empresas ubicadas en región de Coquimbo y Valparaíso, para ello 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 online y Charla Global E-commerce
2	Taller 1: Capacitación sobre gestión exportación y venta online en EEUU
3	Consultoría rediseño de packaging
4	Consultoría de regulaciones de entrada / etiquetas nutricionales
5	Consultoría de definición pricing / cadena suministro
6	Proceso de Exportación
7	Taller 2: Introducción a la venta en marketplaces en EEUU
8	Habilitación y acceso al marketplace para las empresas
9	Mantenimiento y continuidad de la plataforma para las empresas
10	Plan comunicacional en medios nacionales / documentación talleres
11	Taller 3: Introducción al marketing on marketplaces (campañas digitales)
12	Diseño estrategias de campañas de marketing digital
13	Indexación SEO y análisis de palabras claves de búsqueda para cada producto
14	Campañas PPC y PPS en marketplaces
15	Promociones en marketplaces
16	Coaching final y cierre de proyecto



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)	N° empresas que exportan o participan en cadenas exportadoras en año tf/N° empresas atendidas en año tf.	Porcentaje	0	80%	Mes 5	Factura de exportación / pago a Courier aéreo para envíos de stock.
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 registro FDA	Nro. De registros FDA / total de beneficiarios sin registro FDA	Número	0	3	Mes 4	Registro FDA en EEUU.



Nuevo diseño de packaging pensando en mercado estadounidense	Nro. Packagings diseñados / total de beneficiarios sin packaging adaptado a EE.UU. inicialmente	Porcentaje	0	80%	Mes 4	Packaging en inglés y ajustados a las normas de EE.UU.
Exportación de productos	(Nro de empresas que logren exportar / total de empresas)*100	Porcentaje	0	80%	Mes 5	Factura de exportación.
Cantidad de empresas activas en uno o más Marketplaces (e-commerce) en EEUU	Nro. De empresas activas en e-commerce de EE.UU. / número total de empresas	Porcentaje	0	80%	Mes 8	Fotos de los productos publicados y activos en los distintos e-commerce de EEUU.
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 (técnico-financiero) que 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 de Corfo 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 ejecución 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 25 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 multisectoriales con empresas pymes y/o relativa a las actividades del programa.	5
	El equipo presenta 3 multisectoriales con empresas pymes y/o relativa a las actividades del programa.	3
	El equipo presenta 1 o 2, o no presenta experiencia multisectoriales 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 trabajo a realizar y el equipo cuenta con al menos 80% de disponibilidad de tiempo para las labores del proyecto	5



	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 | 25 de enero del 2022 hasta las 18:00 hrs. en formato de presentación detallado en el punto II. Letra D, al correo: ps.lorena.figueroa@codesser.cl, cc: 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 17 de enero de 2023 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: ps.lorena.figueroa@codesser.cl, con copia al siguiente correo: asistente.metropolitana@codesser.cl, las cuales serán respondidas el 19 de enero de 2023.

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.