

**Postulación Programa Red de Mercado**  
**Desarrollo de Capacidades para Empresas lideradas por**  
**Mujeres con Potencial Exportador**  
**Región de Coquimbo**

**Código 22REDME-222049-2**



## **ANTECEDENTES DEL PROYECTO**

### **DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PROYECTO**

Este proyecto consiste en la realización de diferentes actividades, talleres y consultorías para entregarle a un grupo de 5 empresas beneficiarias lideradas por mujeres de la región de Coquimbo, conocimiento y herramientas para que puedan internacionalizar sus canales de venta y lograr el objetivo de muchos productores: la exportación. Es así como se destinarán acciones personalizadas y en colectivo con enfoque en la exportación al mercado internacional que puedan ser interiorizadas por las empresas para generar habilidades de gestión que podrán utilizar en diferentes puntos de su cadena productiva.

### **OBJETIVO GENERAL**

Preparar a un grupo de empresarias de la región de Coquimbo, para iniciar el proceso de exportación mediante la transferencia de conocimientos, que permita adecuar la oferta de sus productos a los requerimientos de los mercados de destino.

### **OBJETIVOS ESPECIFICOS:**

1. Transferir conocimientos fundamentales en exportaciones y funcionamiento de Marketplace globales
2. Desarrollar productos mínimo viables de acuerdo a las exigencias del mercado de destino
3. Activación de las empresas en Marketplace internacionales y creación de campañas de marketing.

## INDICADORES ASOCIADOS AL OBJETIVO GENERAL:

N°	Nombre Indicador	Descripción	Unidad	Valor Base	Valor Proyectado	Medio de Verificación
1	<b>Acceso a Mercados de Exportación (directo o indirecto)</b>	N° empresas que exportan o participan en cadenas exportadoras tf / N° empresas atendidas en año tf	Unidad	0	8	Informe visibilidad y documento tributario de venta EEUU (invoice, etc)
2	<b>Generación de capacidades para exportar</b>	N° de empresas beneficiarias que incrementan su potencial	Unidad	0	8	Informe visibilidad y test potencial exportador actualizado

## INDICADORES ASOCIADOS A LOS OBJETIVO ESPECIFICOS:

N°	Nombre Indicador	Descripción	Unidad	Valor Base	Valor Proyectado	Medio de Verificación
1	<b>Transferencia de conocimientos en Marketplace</b>	Las empresas declaran contar con los conocimientos de funcionamiento de los Marketplace	Número	0	8	Actividades preparatorias realizadas
2	<b>Productos preparados para un mercado internacional</b>	Cada empresa cuanta con al menos un producto listo para venderse en un mercado internacional	Número	0	8	Publicación del producto en un Marketplace
3	<b>Nuevas ventas en mercado internacional</b>	Las empresarias lograrán concretar al menos 1 venta en el mercado internacional	Número	0	8	Venta de un producto a través del Marketplace

## EMPRESAS BENEFICIARIAS DEL PROYECTO

N°	NOMBRE EMPRESA	TIPO DE EMPRESA
1	Rustiko experiencias	Persona Jurídica
2	Productos artesanales D´lilis Spa	Persona Jurídica
3	Elquimia Spa	Persona Jurídica
4	Berta Cornejo Jofre	Persona Natural
5	Editorial Macarena Morales	Persona Jurídica

## PLAN DE ASESORIAS

N°	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	MEDIO DE VERIFICACIÓN	COSTO
1	<b>Lanzamiento del programa online y Charla Global Ecommerce</b>	<p>Lanzamiento: actividad expositiva donde se mostrarán los detalles del proyecto, actividades, empresas participantes, planificación, tiempos etc. Presentación de la empresa consultora, modo de trabajo, experiencia.</p> <p>Charla: actividad de difusión que se realizará de manera abierta, es decir, se hará una invitación a la mayor cantidad de actores relacionados al ecosistema. Se busca crear conciencia de la potencialidad de este canal y la importancia de enfocar su estrategia a esta nueva manera de vender. Asistencia de las empresas, más invitados.</p> <p>La charla se separará en 3 tópicos: 1- Industria ecommerce: crecimiento los últimos años; relevancia en el mercado; actores; impacto en las ventas. 2- Datos del mercado y otros 3- Tendencias y proyecciones.</p> <p>Perfil expositor: Speaker con experiencia en marketing digital con enfoque en Marketplace internacionales, específicamente en Amazon.com, EBay, Walmart, Mercado libre.</p> <p>Duración: 1 hora Recursos: expositor, organización del evento, difusión</p>	-Informe de diagnóstico validado por el AOI	\$850.000.-

2	<b>Taller 1: Capacitación sobre gestión exportación y venta online en EEUU</b>	<p>Descripción: taller respecto al funcionamiento general de las plataformas a implementar en (Amazon, Ebay, Etsy, Sears.com, Walmart.com), desde la configuración de cada empresa hasta la promoción de sus productos mediante campañas de marketing digital. Es un taller general de conocimientos y profundización. Brecha a abordar: Desconocimiento e-commerce</p> <p>Duración: 2 horas Recursos: material gráfico, horas profesionales.</p>	<p>-Informe de actividad validado por el AOI.</p> <p>-Registro fotográfico.</p>	\$880.000.-
3	<b>Consultoría de pre exportación: rediseño de packaging</b>	<p>Descripción: Asistencia técnica individual. A cada empresa se le realizará un packaging específico para diversos mercados, en el caso de ser necesario dado que existen algunas empresas que no requieren de este servicio dado que o tienen desarrollado o tienen diseñadores propios de confianza.</p> <p>Primero, se analiza el packaging actual para conocer el concepto de marca que quiere transmitir el producto. Se entregan 3 propuestas a cada uno de ellos, con un máximo de 3 líneas de producto. Se coordina junto con la empresa cuales son los que se alinean mejor a ellos y se toma una decisión. Se trabaja en conjunto con la persona encargada de las regulaciones ya que son un complemento para lograr un diseño acabado tanto en términos estéticos como con el cumplimiento de la regulación.</p> <p>Producto final esperado: Min 6 rediseños de packaging</p> <p>Horas mensuales promedio dedicadas a cada empresa: 12 horas, por 4 meses</p>	<p>-Informe de actividad validado por el AOI</p> <p>- Registro fotográficos de los packaging nuevos.</p>	\$3.500.000.-
4.-	<b>Consultoría de pre exportación: regulaciones de entrada / etiquetas nutricionales</b>	<p>Descripción: Asistencia técnica individual. Se trabajará la regulación de entrada para los nuevos mercados según lo que se le exige a las empresas dependiendo de sus categorías</p> <p>Esta regulación consta de 3 partes: una es el registro de instalaciones, donde se ingresa al sistema, el lugar donde se producen los productos. Para esto se le solicita información a cada productor para ser enviada al organismo. También se incluye el agente importador, figura estadounidense</p>	<p>-Informe de actividad validado por el AOI</p> <p>-Producto final con código, ficha nutricional, etiqueta y análisis de declaraciones.</p>	\$3.500.000.-

		<p>quien acepta el registro. Luego viene el etiquetado para cada línea de producto (máximo 3). Finalmente, se hace un análisis de declaraciones, donde se verifica si es posible incluirlas en el packaging, según el reglamento. Esta parte es clave trabajar en conjunto con el diseñador ya que la regulación es muy estricta en términos del orden e información que debe estar de manera obligatoria. Para otras empresas que nos sean de alimentos, se analizarán las regulaciones que correspondan.</p> <p>Producto final esperado: Empresas con su regulación lista según mercado americano.</p> <p>Perfil ejecutor: empresa con experiencia en obtener regulaciones para nuevos mercados</p> <p>Duración: 3 meses</p>		
5.-	<b>Consultoría de pre exportación: definición pricing / cadena suministro</b>	<p>Descripción: Asistencia comercial referente a la preparación de la oferta de cada empresa para exportar y vender en Marketplace internacionales. Esta asistencia se basa en el benchmarking que se realiza en la etapa de setup y se considera tendencias del mercado de destino (formatos, packs, volúmenes, atributos destacados, precio, entre otros), además del desarrollo de la cadena de suministro, pricing a elegir, tipos de packs, entre otros</p> <p>Perfil ejecutor: empresa con experiencia comprobable en la gestión de envíos, con conocimiento en el funcionamiento de los marketplaces.</p> <p>Duración: 3 meses</p>	-Informe de actividad validado por el AOI.	\$3.950.000.-
6.-	<b>Proceso de Exportación</b>	<p>Descripción: Asistencia técnica y gestión de traslado y exportación para el envío de muestras de los productos de las empresas desde Chile (consolidación en RM) para el mercado de EEUU y México. Los productos de los diversos productores se consolidarán en Santiago para enviarlos en conjunto por avión. Los productores que por diversas razones no alcancen a subirse a las fechas de salida de los contenedores, se coordinará para ellos el envío por air shipping (avión) de manera individual, es decir uno a uno y no de manera asociativa.</p>	-Informe de actividad validado por el AOI.	\$3.850.000.-

		<p>Esta actividad llamada “proceso de exportación” es solo posible luego de las actividades anteriores, donde se destaca la 3, 4 y 5. Sin packaging ni etiquetas adaptados al mercado de EEUU, ni regulaciones que nos permitan comercializar estos productos, y sin revisar pricing y construir la cadena de suministro, no podemos lograr la exportación</p> <p>Perfil ejecutor: empresa con experiencia comprobable en la gestión de envíos internacionales, con conocimiento en el funcionamiento de los marketplaces.</p> <p>Duración: 3 meses</p>		
7.-	<b>Taller 2: Introducción a la venta en marketplaces en EEUU</b>	<p>Descripción: Coaching respecto al funcionamiento general de los distintos marketplaces, desde la configuración de cada empresa hasta la promoción de sus productos mediante campañas de marketing digital</p> <p>Brecha a abordar: Desconocimiento e-commerce</p> <p>Perfil expositor: Profesional con experiencia comprobable en desarrollo de activaciones en Marketplaces y gestión de mantención de la plataforma</p> <p>Duración: 3 horas</p>	-Informe de actividad validado por el AOI.	\$880.000.-
8.-	<b>Habilitación y acceso al Marketplace para las empresas</b>	<p>Descripción: actividad que consiste en dar acceso estratégico a cada una de las empresas beneficiarias para publicar y gestionar sus productos en los distintos Marketplace. Además, se le explicará a las empresas en que consiste trabajar en un Marketplace, sus costos, requisitos mínimos y la resolución de dudas en cuanto a crearse una cuenta.</p> <p>Brecha a abordar: desconocimiento e-commerce</p> <p>Perfil expositor: empresa con experiencia en la venta a través de las distintas plataformas de e-commerce con conocimientos suficientes en su funcionamiento.</p> <p>Duración: 1 mes</p>	-Informe de actividad validado por el AOI.	\$2.900.000.-

9.-	<b>Mantenimiento y continuidad de la plataforma para las empresas</b>	<p>Descripción: actividad de continuidad en las plataformas que consiste en realizar ajustes constantemente para mejorar y optimizar la publicación de los productos. Analizar cuales son las tendencias de cada categoría, redirigiendo la publicación en el caso de se necesiten cambios estratégicos. Además, con esto las empresas podrán disponer de un canal abierto permanente para hacer cambios y modificaciones que ellos estimen conveniente en cada una de sus publicaciones.</p> <p>Brecha a abordar: Desconocimiento e-commerce</p> <p>Perfil expositor: empresa con experiencia en la venta a través de la plataformas de ecommerce, con conocimientos suficientes en su funcionamiento.</p> <p>Duración: 3 meses</p>	-Informe de actividad validado por el AOI.	\$3.610.000.-
10.-	<b>Plan comunicacional en medios nacionales / documentación talleres</b>	<p>Descripción: Diseño e implementación de plan comunicacional a, con el objetivo de visibilizar la implementación y resultados del proyecto. Con esto se espera poder mostrar el trabajo coordinado entre Codesser, Corfo, y otros stakeholders involucrados, promocionar internamente a las empresas beneficiarias y finalmente motivar y persuadir a que nuevas empresas se sumen a iniciativas similares.</p> <p>Por otra parte, en este punto se contempla documentar los talleres donde se realice la transferencia de conocimiento con el objeto de poder traspasar mediante un video el contenido editado a los beneficiarios y a todos los involucrados en el proyecto. Esto tiene un componente innovador en el sentido que crearemos una intranet o una plataforma para ir subiendo el material revisado en cada taller.</p> <p>Brecha a abordar: valor agregado</p> <p>Duración: 3 meses</p>	-Informe de actividad validado por el AOI.	\$3.144.444.-
11.-	<b>Taller 3: Introducción al marketing con marketplaces</b>	<p>Descripción: taller respecto a las distintas estrategias para promocionar los productos en plataformas de e-commerce mediante el desarrollo de acciones de marketing digital y redes sociales</p>	-Informe de actividad validado por el AOI.	\$880.000.-



	<b>(campañas digitales)</b>	<p>Brecha a abordar: Desconocimiento e-commerce internacionales</p> <p>Perfil expositor: Profesional con experiencia comprobable en desarrollo de campañas de marketing digital enfocadas en plataformas de e-commerce internacionales.</p> <p>Duración: 3 horas</p>		
12.-	<b>Diseño de estrategias de campañas de marketing digital</b>	<p>Descripción: para cada una de las empresas, se realizará un plan para hacer marketing digital dentro de los Marketplaces elegidos. Esto con el objetivo de potenciar la venta y mejorar la exposición del producto. El plan consistirá en una hoja de ruta para utilizar las herramientas que nos entrega cada Marketplace para generar posicionamiento orgánico, adecuando las necesidades de cada empresa.</p> <p>Brecha a abordar: Desconocimiento e-commerce internacionales.</p> <p>Perfil ejecutor: empresa con experiencia en marketing digital con enfoque en marketplaces internacionales, específicamente en Amazon.com, Ebay, Walmart, Mercado libre.</p> <p>Duración: 4 meses</p>	-Informe de actividad validado por el AOI.	\$2.250.000.-
14.-	<b>Indexación SEO y análisis de palabras claves de búsqueda para cada producto</b>	<p>Descripción: Por una parte, se realizará la indexación de las búsquedas para que los productos sean encontrados, localizados, identificados de manera correcta. Con esto se logra posicionar a la marca y aumentar el tráfico de personas a la publicación. Por otra parte, para cada una de las empresas, se analizarán cuales son las palabras claves más utilizadas por los potenciales consumidores para encontrar este tipo de productos. Con esto se busca que estos visitantes lleguen a estos productos de manera más rápida y efectiva al momento de la interacción en las plataformas.</p> <p>Brecha a abordar: Desconocimiento e-commerce internacionales.</p> <p>Perfil ejecutor: empresa con experiencia en marketing digital con enfoque en marketplaces internacionales, específicamente en Amazon.com, Ebay, Walmart, Mercado libre.</p>	-Informe de actividad validado por el AOI.	\$850.000.-

		Duración: 4 meses		
15.-	<b>Marketing directo: Promociones en marketplaces</b>	<p>Descripción: para cada una de las empresas, esta actividad consiste en gestionar campañas y promociones específicos dentro de los Marketplace, específicamente en cupones de descuentos, descuentos en el check out, lighting deals, lo que forman parte de variadas estrategias para lograr posicionar a las marcas en función del objetivo de lograr ventas en Marketplace internacionales. Todo con el objetivo de que logren sus primeras ventas internacionales en función de aprender como se gestionan las ventas y post venta.</p> <p>Brecha a abordar: Desconocimiento e-commerce internacionales</p> <p>Perfil ejecutor: empresa con experiencia en marketing digital con enfoque en Marketplace internacionales.</p> <p>Duración: 3 meses</p>	-Informe de actividad validado por el AOI.	\$5.450.000.-
16.-	<b>Coaching final: Evento de cierre final proyecto junto con transferencia final de conocimientos</b>	<p>Descripción: Evento de cierre presencial donde además de entregar informe final del proyecto a cada beneficiario, se ocupará la instancia para realizar transferencia de conocimientos final buscando la continuidad de las empresas en la venta en e-commerce internacionales de manera autónoma, respecto a lo gestionado y aprendido durante la duración del proyecto. Con esto lograr que las empresas puedan gestionar las distintas plataformas y las campañas de marketing digital de manera independiente.</p> <p>Brecha a abordar: Desconocimiento e-commerce</p> <p>Perfil expositor: Profesional con experiencia comprobable en desarrollo de activaciones en Amazon.com, Ebay, Walmart.com, Mercado Libre y campañas de marketing digital internacional.</p> <p>Duración: 2 horas</p>	-Informe de actividad validado por el AOI.	\$850.000.-
<b>TOTAL ASESORIAS</b>			<b>\$44.444.444.-</b>	

## CARTA GANTT

N°	Nombre actividad	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10
1	Lanzamiento del programa online y Charla Global E-commerce	X									
2	Taller 1: Capacitación sobre gestión exportación y venta online en EEUU.		X								
3	Consultoría de pre exportación: rediseño de packaging		X	X	X						
4	Consultoría de pre exportación: regulaciones de entrada / etiquetas nutricionales		X	X	X						
5	Consultoría de pre exportación: definición pricing / cadena suministro					X	X				
6	Proceso de Exportación					X	X				
7	Taller 2: Introducción a la venta en marketplaces en EEUU.					X					
8	Habilitación y acceso al marketplace para las empresas					X	X	X			
9	Mantenimiento y continuidad de la plataforma para las empresas								X	X	X
10	Plan comunicacional en medios nacionales / documentación talleres						X	X	X	X	
11	Taller 3: Introducción al marketing on marketplaces (campañas digitales)								X		
12	Diseño estrategias de campañas de marketing digital								X	X	X
13	Indexación SEO y análisis de palabras claves de búsqueda para cada producto								X	X	X
14	Marketing directo: Campañas PPC y PPS en marketplaces								X	X	X
15	Marketing directo: Promociones en marketplaces								X	X	X
16	Coaching final: Evento de cierre final proyecto junto con transferencia final de conocimientos										X

## PROPONENTES

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.

## PROPUESTA

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

### Propuesta Técnica

- Antecedentes Legales del equipo consultor
  - I. *Curriculum vitae* resumido de la consultora y de cada uno de los integrantes de la empresa. Deberá tener una breve descripción de la empresa, ventajas competitivas, metodología de trabajo, líneas de servicios, experiencia en general y en específico del área tecnológica como marketing digital y uso de redes, equipo de trabajo de los profesionales que se desempeñaran en el programa, ***Curriculum Vitae y Certificado de Título*** de cada uno de ellos.
  - II. 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, sus representantes legales, F-30 y certificado de vigencia con no más de 30 días de antigüedad.
- Plan de Trabajo
  - I. Programa detallado de las materias que abordará el consultor según plan de trabajo.

- II. Metodologías de trabajo en terreno, hay que destacar que para el correcto desarrollo del programa se recomienda destinar al menos un profesional visitando a cada uno de los beneficiarios 1-2 veces de manera presencial, siempre y cuando las condiciones sanitarias lo permitan.
- III. Programa de actividades basado en un cronograma tipo Gantt que refleje el plazo de ejecuciones de cada una de las etapas y actividades del programa. Destacar puntos críticos de cumplimiento.
- IV. Número de profesionales que el proponente empleará para la ejecución del programa
- V. Esquema organizativo 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.
- VI. El profesional designado como jefe de proyecto por parte del proponente deberá estar permanentemente a disposición del Mandante. Además, debe dedicar tiempo exclusivo al proyecto, lo que implica participar de reuniones según la necesidad del mandante.
- VII. Modificaciones, incorporación, adecuación de las actividades podrán ser solicitadas por la mandante durante la ejecución del programa.

**El Plan de Trabajo puede tener ajustes, al presentarse cambios no estipulados en esta invitación, tanto de beneficiarios, prórroga de plazo del proyecto o suspensión debido a la contingencia que podría estar en el país durante la ejecución del proyecto, actividades que requieran la contratación de Coffe Break, entre otros, todo esto previo requerimiento y/o aprobación de CORFO.**

- Propuesta Económica
  - I. El contrato será adjudicado bajo la modalidad de precio unitario debiendo cada proponente expresar el valor de su oferta en moneda nacional.
  - II. El plan de trabajo (anexo) deberá cumplir con el presupuesto y la carta Gantt aprobada por CORFO.



## EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS

La revisión y evaluación de las propuestas se realizará de la siguiente manera:

1. Una vez recibidas todas las propuestas, los antecedentes serán evaluados por los integrantes de la comisión evaluadora del AOI.
2. El Agente Operador Intermediario presenta los resultados de la evaluación a Corfo Región de Coquimbo para su conocimiento y sanción.
3. La decisión será comunicada por CODESSER, quien resolverá, en definitiva, informando al proponente seleccionado junto con solicitar los antecedentes legales descritos en estas bases.
4. El AOI considerará los siguientes criterios de evaluación:

N°	Criterio de Evaluación	
	PERFIL PROFESIONAL, EXPERIENCIA Y CAPACIDAD TÉCNICA DEL EQUIPO DE TRABAJO	Ponderación
1	La propuesta incluye los CV de cada integrante del equipo de trabajo, acordes al trabajo encomendado y definición de sus funciones.	50%
2	El equipo de trabajo cumple con los requerimientos de formación y experiencia de intervención en las materias del Programa.	
3	Experiencia del oferente en la realización de tareas similares a las que se licitan.	
4	Se presenta disponibilidad de tiempo del equipo propuesto acorde con lo requerido según plan de actividades.	
	CALIDAD TÉCNICA Y/O METODOLOGIA DE TRABAJO	
5	La propuesta se ajusta a los requerimientos estipulados en el plan de trabajo descrito en las Bases Técnicas	40%
6	El oferente presenta una metodología de trabajo acorde al tipo de actividades.	
7	La propuesta considera la vinculación de las empresas participantes con el sector.	
	PROPUESTA ECONÓMICA	
8	Se presenta una propuesta económica desagregada por los ítems y de acuerdo con los montos definidos.	10%
9	La propuesta económica se ajusta a lo establecido en las bases técnicas del concurso.	

## RECEPCIÓN DE LAS PROPUESTAS

Las propuestas deberán ser enviada por mail a [cristian.toro@codesser.cl](mailto:cristian.toro@codesser.cl) con copia a [desarrollo.ovalle@codesser.cl](mailto:desarrollo.ovalle@codesser.cl) hasta el lunes 27 de febrero del 2023 hasta las 12:00 hrs.