



# **Términos de Referencia (TDR)**

**PROCESO LICITACIÓN CONSULTORÍA**

**RED MERCADOS**

**“INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS A TRAVÉS DE  
LA DIGITALIZACIÓN EN MARKETPLACES GLOBALES,  
PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE BIENES DE UN  
SECTOR AGROINDUSTRIAL EMERGENTE Y SOSTENIBLE  
HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS”**

**Etapas: Desarrollo año 1**

**Código: 24REDME-265693**



## 1. IDENTIFICACIÓN GENERAL DE LA LICITACIÓN

Nombre de la Consultoría	Internacionalización de empresas a través de la digitalización en Marketplaces globales, para la comercialización de bienes de un sector agroindustrial emergente y sostenible hacia el mercado de Estados Unidos
Nombre del Programa	RED MERCADOS
Código del Programa	24REDME-265693
Administración	Agente Operador CODESSER
Duración estimada del servicio	10 meses
Recursos para adjudicar	Hasta \$44.444.000 impuestos incluidos

CODESSER en su calidad de Agente Operador Intermediario (AOI) ante Corfo, y como encargado de implementar y ejecutar el proyecto “Internacionalización de empresas a través de la digitalización en Marketplaces globales, para la comercialización de bienes de un sector agroindustrial emergente y sostenible hacia el mercado de Estados Unidos”, hace el llamado de licitación para la contratación del Organismo Consultor.

En consecuencia, es CODESSER a través de los presentes Términos de Referencia quien fija el procedimiento técnico y administrativo que regula el llamado a licitación por medio del cual se contratará la prestación del servicio.

## 2. ANTECEDENTES GENERALES

CORFO, a través de la Gerencia de Redes y Competitividad, crea el instrumento “Redes” y sus líneas de apoyo, que tienen por objetivos general contribuir al aumento de la competitividad de las empresas constituidas en Chile, financiando y/o cofinanciando proyectos que incorporen mejoras en su gestión, productividad, sustentabilidad y/o innovación.

Para la línea “Red Mercados”, se han definido los siguientes objetivos específicos:

1. Apoyar el acceso y el uso de información de mercado, relevante para el proceso de exportación.
2. Transferir técnicas y prácticas productivas para la adecuación de la oferta a los requerimientos de la demanda.
3. Apoyar procesos de mejora de la gestión productiva y administrativa del/de la beneficiario/a.
4. Proveer de los conocimientos y requerimientos para implementar procesos de comercialización hacia y en los mercados de destino.

El proyecto denominado “Internacionalización de empresas a través de la digitalización en Marketplaces globales, para la comercialización de bienes de un sector agroindustrial emergente y sostenible hacia el mercado de Estados Unidos”, conformado por un grupo de 7 empresas beneficiarias del sector agroindustrial, que incluye producción de hortalizas, de miel en distintos formatos, producción de infusiones de hierbas medicinales, de suplementos alimenticios en base a lupino, producción de super alimentos y producción de sistemas de cultivo hidropónico, almácigos, fertilizantes para sistemas hidropónicos y semillas, buscan expandir sus operaciones y acceder al mercado de Estados Unidos a través de la digitalización en Marketplaces globales, mediante la ejecución de un Plan de Trabajo ya aprobado.



Para lograr lo anterior, se busca que el programa sea desarrollado por un Organismo Consultor, empresa jurídica que tribute en primera categoría, cuyo rol en la etapa de Desarrollo es ejecutar las actividades aprobadas en el Plan de Trabajo del programa.

Las principales obligaciones del Organismo Consultor Experto son:

- Entregar un servicio de calidad a las empresas beneficiarias, asegurando altos estándares en su ejecución y asumir la responsabilidad por el servicio entregado.
- Desarrollar las actividades, ajustándose a la ética profesional y mantener la confidencialidad de la información proporcionada por las Empresas Beneficiarias y la generada durante la ejecución de la consultoría.
- Ceñirse a la normativa vigente que rige el Programa. Principales normativas que regulan la entrega de documentación de respaldo: a) Artículos 25,85, 95 y 98 de la Ley N°10.336 “Ley de Organización y Atribuciones de la Contraloría General de la República”. b) Artículos 54 y 55 del D.L N° 1.263, de 1975, “Decreto Ley Orgánico de Administración Financiera del Estado”. c) Resolución N°30, de 2015, de la Contraloría General de la República, que “Fija Normas de Procedimiento sobre Rendición de Cuentas”, o resolución que la reemplace.
- Cumplir los Términos de Referencia de la consultoría preparados por el Agente Operador.
- Emitir los documentos tributarios correspondientes que acrediten el pago de los servicios prestados.
- Entregar al Agente Operador Intermediario todos los productos, verificadores, informes, etc., validados por las empresas beneficiarias, los cuales podrán ser aprobados, observados o rechazados por el Agente Operador Intermediario y/o CORFO.
- Otras especificaciones que se definirán en el contrato.

### 3. NORMATIVA DE LA LICITACIÓN

Para que una oferta o propuesta se considere válida, deberá cumplir con todas las disposiciones de los TDR, los cuales regirán el proceso de llamado a licitación, presentación de las ofertas, apertura, adjudicación y todas las demás materias relacionadas con esta Licitación.

La presente licitación y todos los servicios que se contraten, se regirán por los siguientes documentos, según corresponda:

- Términos de Referencia (TDR), validado por CORFO mediante Carta electrónica N°388 de fecha 04.10.2024.
- Consultas y respuestas formuladas durante el proceso de licitación
- Propuesta técnica del Organismo Consultor y en calidad de versión final al momento de firma del contrato
- Contrato de prestación de servicios de la ejecución de la consultoría celebrado entre CODESSER en su calidad de AOI y la entidad adjudicataria.

Los documentos antes mencionados serán considerados entre sí como un todo. En caso de existir discrepancias entre dichos instrumentos, prevalecerán las disposiciones de los Términos de Referencia, como marco básico, sin perjuicio del valor del contrato.



## 4. OBJETIVOS DEL PROYECTO

### 4.1 Objetivo General

El proyecto tiene por objetivo transferir conocimiento continuo durante el proyecto para que 07 MiPymes chilenas, provenientes del agro con valor agregado, logren exportar y tener sus primeras ventas en el mercado de EEUU., a través, de plataformas de e-commerce globales tales como Amazon, Ebay, Walmart, entre otros"

### 4.2 Objetivos Específicos

1. Transferir conocimientos fundamentales, en exportaciones y funcionamiento de e-commerce globales, a través, de la realización de 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.
2. Preparar y apoyar a las empresas en la preparación para la exportación, en términos de packaging y regulaciones, debiendo 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.
3. Facilitar el proceso de exportación y lograr eficiencias, mediante la consolidación de carga, maximizando recursos en el proceso de exportación desde Chile hacia EEUU, a través, de la eficiencia en la operación logística"

## 5. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

El proyecto se realizará en la Región Metropolitana de Santiago, y en general es importante el desarrollo de actividades presenciales, ya que fomenta la comunicación efectiva, construcción de relaciones, creatividad y colaboración, y rapidez en la toma de decisiones.

## 6. PLAN DE TRABAJO

N°	Ítem/Actividad	Descripción General	Producto(s) y Verificadores Mínimos Viables a Entregar	Presupuesto Disponible (Impuestos incluidos)
1	Lanzamiento programa y Charla Global E-Commerce	Reunión de inicio del programa con las empresas participantes. Revisión del proyecto, programa marco (por qué), objetivos (qué), metodología (cómo), programar (cuándo), participantes (quién), etc. Realización de taller "Charla Global E-commerce", con la finalidad de conocer cómo funciona este canal de venta, evolución y costos asociados a su operación, se deberán presentar ejemplos de Marketplaces con sus ventajas, desventajas y potencial.	Presentación material. Fotos del evento. Registro de asistencia participantes y seguimiento a consultas.	Hasta \$3.550.000



2	Consultoría individual y Desarrollo de Estudio de Mercado	Intervenciones individuales por empresa para: 1. Actualización de la empresa, oferta exportadora y definición de SKU: Levantar información importante para la correcta realización de los análisis comerciales y la optimización de las decisiones y estrategias de marketing. 2. Estudio de Mercado: Realización por empresa de un estudio de mercado, precios y rentabilidad; referente a los SKU seleccionados y al o los E-commerce en los cuales desean vender.	Informes de asesoría individual, validado por empresas beneficiarias. Registros de participación de las actividades. Informe con desarrollo de estudios de mercados, validado por empresas beneficiarias.	
3	Taller Exportación y venta online en EE. UU	Programa de Capacitación que busca entregar a las empresas participantes todos los aspectos a considerar en una exportación y venta on line, tales como: Comercio Exterior - códigos arancelarios, documentación de exportación (Certificado de Origen, Packing List, Factura Proforma), agentes de aduana, opciones de vías de envío (aéreo y marítimo), etc. Regulatorio - FDA, claims, tablas nutricionales y normas específicas para Estados Unidos. Contabilidad y Taxes en USA. TUTORIALES, Capacitación inicial de cómo opera un marketplace. Capacitación de control de gestión de ventas y reportes comerciales. Capacitación de reposición, inventario y añadir nuevos productos. Capacitación de cómo mejorar un listing. Etc.	Levantamiento de contenidos. Presentaciones y material. Registros fotográficos de las actividades. Registros de asistencia participantes y seguimiento a consultas.	Hasta \$2.950.000
4	Consultoría Rediseño de Packaging	Una vez que se cuente con el plan estratégico y el análisis de benchmark se deberá realizar una consultoría para preparar o adaptar los productos de la empresa para la exportación en términos de packaging. De ser necesario la modificación del packaging, un experto deberá guiar a la empresa a buscar el mejor desarrollo.	Informes de nivelación individual del rediseño de packaging, validados por empresas beneficiarias. Registros de participación de la consultoría.	Hasta \$3.150.000
5	Consultoría de regulaciones de entrada / etiquetas nutricionales	Consultoría para preparar los productos de la empresa para la exportación en términos de etiquetado para el mercado norteamericano. Involucra revisar cada una de las etiquetas de los productos de cada una de las 7 empresas, para posterior definir los atributos o claims. Se deberá adaptar la tabla nutricional y etiquetado de acuerdo con las normas correspondientes. (FDA – Food and Drug Administration USA) Entrega de	Informes de consultoría individual validados por empresas beneficiarias. Registros FDA. Registros de participación de la consultoría.	Hasta \$2.750.000

		<p>indicaciones donde se les dirán las modificaciones que se deben realizar a sus etiquetas con las recomendaciones entregadas por la nutricionista experta en regulatorio.</p> <p>Regulaciones de Entrada (inscripción de planta, análisis de claims e ingredientes y etiquetas nutricionales) -Inscripción de planta con la entidad reguladora de EEUU (FOOD AND DRUG ADMINISTRATION), las empresas que no cuenten con el número FDA, se les deberá apoyar en la gestión para obtener el número de registro.</p>		
6	Consultoría de definición pricing / cadena suministro	<p>Definición de Pricing: Definir el precio al cual se dejará vendiendo cada uno de los SKU por empresa en el Marketplaces, debiendo trabajar con los costos de producción de cada empresa.</p> <p>Cadena de Suministro: Sugerir la opción de operación de los bienes con un aliado logístico en California, Importador de bienes (con toda la representación ante la FDA), ya que desde esa bodega se podrían enviar los inventarios a los centros de distribución de Marketplaces. También dar la opción de realizar exportaciones vía "Crossborder" a través de proveedor afín. Se deberá analizar la mejor opción para las empresas.</p>	<p>Informes de las consultorías (Detalle del proceso y resultados obtenidos), validados por empresas beneficiarias.</p> <p>Registros de participación de la consultoría.</p>	Hasta \$2.250.000
7	Ejecutar proceso de exportación	<p>Apoyar a las empresas en todo lo necesario durante el proceso de exportación, a través de múltiples reuniones para: - Coordinación de primer envío a bodegas del Marketplace vía aérea para llenar inventario y comenzar las ventas. - Coordinación de primer envío marítimo a bodega California. - Creación del primer shipping plan – capacitación para que las empresas manejen esta acción cuando vean que sus ventas van bajando el inventario del Marketplace y tienen que enviar desde la bodega third party a las bodegas del Marketplace. – Relación con partner logístico importador que permitirá la operación comercial y autonomía de cada empresa en el largo plazo en el mercado de Estados Unidos. - Coordinación del servicio de fulfillment (bodegaje y logística), ya sea el ofrecido por los propios Marketplaces, por la misma aceleradora e-commerce o por third-party logistics o Asesoría COMEX.</p>	<p>Reporte de gestiones realizadas.</p> <p>Documentación que respalde el proceso de exportación.</p> <p>Registros de reuniones de acompañamiento.</p>	Hasta \$3.750.000



		*Los costos de envío corren por cuenta de las empresas.		
8	Taller Introducción a la venta en Marketplaces en EE. UU.	Capacitación sobre la venta en las distintas plataformas que las empresas decidieron operar. Cómo funcionan, en qué aspectos hay que poner énfasis y todos los detalles importantes a la hora de la mantención operacional y comercial de ellas.	Presentación y material. Fotos del evento. Registro asistencia participantes y seguimiento a consultas.	Hasta \$2.750.000
9	Habilitación y acceso Marketplace para las empresas.	Incorporación de 3 SKU de cada una de las empresas seleccionadas en los Marketplaces de acuerdo con el plan estratégico de cada una. Acompañamiento permanente a cada una de las empresas en el proceso de internacionalización de sus productos para entrar al mercado estadounidense. Los pasos para el proceso de inmersión serán como mínimo: - Gestión de códigos UPC para cada packaging y cajas de embalaje. - Apertura de la cuenta Business de cada Empresa en cada uno de los 2 Marketplaces. - Apertura de cuenta Payoneer para la gestión de los dineros de cada empresa desde sus ventas en los diferentes Marketplaces a su cuenta bancaria en Chile. - Creación de 3 listings optimizados (3 productos distintos) con foto y descripción. - Implementación del Plan de Marketing. Los montos de esta inversión deberán ser acordados con cada empresa.	Confirmación de la venta de los productos en el Marketplace por medio de fotos, videos, precios y medios de pago. Reporte con nivel de concreción del plan de marketing en el E-commerce de las distintas empresas con sus productos, validados por empresas beneficiarias. Registros de reuniones de acompañamiento.	Hasta \$2.750.000
10	Mantención y continuidad de la plataforma para las empresas.	Considera la concreción de las siguientes acciones: - Administración de Catálogo: Incorporación de detalles específicos en el catálogo de acuerdo a la categoría de los productos para obtener mejores resultados de búsqueda, inclusión y actualización de catálogo del cliente y análisis de palabras claves. - Manejo de Casos: Presentación y respuesta de casos en nombre del Cliente, rastreo y seguimiento de casos para asegurar resoluciones puntuales. Fomento de comentarios y reseñas positivas por parte de los consumidores de productos del CLIENTE. Identificación de asuntos relacionados a productos defectuosos mediante la recopilación de fotos y/o devolución de productos.	Catálogos validados por empresas beneficiarias.	Hasta \$2.750.000
11	Plan comunicacional	Desarrollo de un plan comunicacional para difundir el programa dentro de Chile. Este	Validación del plan comunicacional con	Hasta \$2.750.000



	en medios nacionales	plan se redactará con el apoyo de un equipo de comunicacional. Notas de prensas serán enviadas a editores de distintos medios y a editores de medios masivos de circulación nacional, regionales y digitales; que están relacionados con el mundo del emprendimiento. Se contará con medios escritos, online y también se desarrollará un plan en redes sociales.	mandante. Cada publicación deberá ser aprobada previamente. Respaldo de cada publicación.	
12	Introducción al marketing on marketplaces (campañas digitales)	Taller de Marketing Digital. Capacitación exponiendo las distintas plataformas de publicidad y formatos de Anuncios. Taller Branding y Comunicaciones de Marca. Capacitación de movimiento de dinero entre Payoneer, Amazon y cuenta corriente en Chile.	Presentación y material. Fotos de la actividad. Registro asistencia participantes y seguimiento a consultas.	Hasta \$2.795.000
13	Diseño de estrategias de campañas de marketing digital	Desarrollo de la estrategia para cada una de las 7 empresas, a través de variables como: - Descubrimiento la máquina tiene que entender bien qué es lo que se está vendiendo para posicionarlo en los resultados adecuados) - Tráfico (cada día es más importante invertir en publicidad dentro de Amazon para llevar tráfico a sus productos, los competidores ya lo están haciendo) - Conversión (¿Ese tráfico que llega se está convirtiendo en venta? Hay que trabajar en tener las mejores imágenes, vídeos, contenido A+, etc) - Reviews (el famoso social-proof, hay que demostrar que el producto es de alta calidad y la única forma de hacerlo es a través de la opinión de otros consumidores) Además de estas 4 variables hay otras como manejo de los casos, inversión en Ads, manejo del inventario, cantidad de stock-outs, tiempo de respuesta a preguntas de consumidores, competitividad en precios, etc.	Desarrollo y ejecución del plan de acción validado por empresas beneficiarias. Verificación con análisis de datos. Registros de participación de las empresas beneficiarias.	Hasta \$2.950.000
14	Indexación SEO y análisis de palabras claves para cada producto	Aplicación de herramientas de inteligencia artificial para realizar la búsqueda de las mejores palabras claves para lograr la mejor visibilidad. A. Visión general de palabras clave Busca cualquier palabra clave en la base de datos de Semrush. Estima el volumen de cualquier palabra clave a nivel mundial y nacional, la cantidad de resultados, el CPC, el nivel de competencia y la tendencia entre otras muchas funciones más. B. Keyword Manager Obtén un análisis más profundo	Mediante software verificar las palabras que mejor funcionan en los motores de búsqueda. (Búsqueda de palabras claves. Selección de las mejores palabras claves según estudio. Análisis de palabras claves de la competencia).	Hasta \$2.250.000

		de palabras clave a la vez, actualiza sus métricas en tiempo real y examina los cambios en las funcionalidades SERP o los principales competidores para una palabra clave. C. Brecha de palabras clave Compara los perfiles de palabras claves de hasta cinco competidores. Descubre la superposición de palabras clave, las palabras clave comunes compartidas por todos los sitios y otras oportunidades para crear campañas absolutamente eficientes.	Reportes con resultados del análisis.	
15	Campañas PPC y PPS en marketplaces	El modelo PPC se basa en la estructura publicitaria tradicional de costo por clic. Se paga cuando el usuario del canal hace clic en el anuncio. PPC vs Marketplaces: encontrar su combinación de marketing Cada estrategia tiene sus propios beneficios únicos. Cada uno tiene sus propias complejidades únicas también. Las empresas con presupuestos publicitarios más grandes podrán obtener un mayor alcance en los canales de PPC que aquellas con presupuestos más pequeños. Algunos canales utilizan un algoritmo para calcular cuántas veces puede mostrar sus anuncios dentro del presupuesto. El canal mide su "capacidad de hacer clic" en función del historial de métricas (tasa de clics, porcentaje de impresiones, etc.) y la integridad de los datos del producto.	Informes del proceso y resultados obtenidos, validados por empresas beneficiarias.	Hasta \$2.250.000
16	Promociones en marketplaces	Existen varios tipos de promociones que se pueden desarrollar dentro de las campañas de marketing digital para cada empresa en los Marketplace. Al utilizar estas herramientas de promociones también aumenta y mejora la visibilidad de los productos. Como ejemplo se puede utilizar la estrategia de cupones de descuento, el cual es un porcentaje de descuento que se define en función de sus márgenes, también existen promociones de packs la cual permite una venta eficiente. Armar una estrategia de promociones en los Marketplace adecuada a cada empresa en función de la estrategia pricing. * El presupuesto para estas campañas tendría que ser de cargo de las empresas participantes.	Reportes de las estrategias promocionales a desarrollar, validadas por empresas beneficiarias. Reporte de promociones implementadas. Registros de participación de las empresas beneficiarias.	Hasta \$2.550.000
17	Coaching final y cierre de proyecto	Capacitación final a cada empresa para que una vez terminado el proyecto cada una maneje de manera autónoma su Marketplace.	Presentaciones y material. Fotos de la actividad.	Hasta \$2.249.000



		Desarrollo de evento de cierre del programa para dar a conocer los resultados con representantes de Codesser y Corfo.	Registro asistencia participantes.	
--	--	---	------------------------------------	--

Además de los productos y verificadores indicados con anterioridad, hay que considerar también que 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.
- 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, resultados e indicadores y, analizar los resultados del diagnóstico de capacidades empresariales para exportar realizado al inicio del proyecto con los obtenidos al final. El plazo de entrega de este informe se debe llevar a cabo al término de las actividades, dentro del plazo de ejecución del contrato.

## 7. INDICADORES Y RESULTADOS

INDICADORES DE RESULTADO Y PRODUCTO						
<i>(Miden los cambios en las empresas beneficiarias 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 Verificador
Acceso a Mercados de Exportación (directo o indirecto)	$(N^{\circ} \text{ empresas que exportan o participan en cadenas exportadoras en año tf} / N^{\circ} \text{ empresas atendidas en año tf}) * 100$	Porcentaje	0	80%	Mes 6	Factura de exportación / Pago a Courier aéreo para envíos de stock.
Generación de capacidades para exportar	$(N^{\circ} \text{ de empresas beneficiarias que incrementan su potencial exportador al finalizar el proyecto en año tf} / N^{\circ} \text{ total de empresas beneficiarias de proyectos finalizados en año tf}) * 100$	Porcentaje	0	100%	Mes 7	Actas de asistencia por taller y consultorías individuales. Informes afines. Material con su respectivo envío.
Generación de capacidades	$(N^{\circ} \text{ de empresas que asisten a cada taller} / \text{total de talleres}) * 100$	Porcentaje	0	100%	Mes 7	Actas de asistencia por taller.



de gestión productiva y administrativa	N° total de empresas beneficiarias) *100					Material con su respectivo envío.
Generación de al menos tres (3) nuevos productos	(N° de productos exportables base + N° de nuevos productos exportables) - N° de productos exportables base	Número	0	3	Mes 4	Registro de productos base exportables más nuevos productos
Obtención Registro FDA	(Nro. De registros FDA / total de beneficiarios sin registro FDA) * 100	Porcentaje	0	100%	Mes 4	Registro FDA en EEUU
Aumento de Ventas por exportación	(N° empresas que exportan o participan en cadenas exportadoras en año tf / N° empresas atendidas en año tf) * 100	Porcentaje	0	80%	Mes 7	Factura de exportación

Los resultados esperados del proyecto son los siguientes:

1. Transferencia continua de conocimiento durante el proyecto, para que las 7 MiPymes chilenas, provenientes del agro, alcancen con éxito sus primeras ventas en el mercado de Estados Unidos, a través, de plataformas de e-commerce globales, como Amazon, Ebay, Walmart, entre otros.
2. Maximización de los recursos y mejora en la competitividad del proceso de exportación, desde Chile hacia Estados Unidos, por medio de una operación logística altamente eficiente.
3. Establecer una sólida colaboración empresarial, que permita a las empresas beneficiarias del programa unirse a una red, donde compartirán conocimientos, recursos y experiencias. La transmisión de Know How permitirá generar alianzas estratégicas y encadenamientos que provocan mejoras indirectas en los procesos económicos y productivos, así como la vinculación del sector.

Considerando el nivel cumplimiento de los indicadores y resultados estipulados en el proyecto, además de una proyección positiva de continuidad de la iniciativa, existe la posibilidad de gestionar, acorde a la disponibilidad de recursos por parte de CORFO, el proceso de renovación año 2 del proyecto, lo que podrá realizarse desde 2 (dos) meses antes de la fecha de vencimiento del plazo anual de ejecución y hasta los 3 (tres) meses siguientes a la fecha de entrega del Informe Final de rendición.

## 8. CARTA GANTT (TENTATIVA)

N°	Actividades	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10
1	Lanzamiento del programa online y Charla Global E-commerce.	X									
2	Consultoría individual y Desarrollo de Estudio de Mercado	X	X								
3	Taller 1 “Capacitación sobre gestión exportación y venta online en EE. UU.”		X								
4	Consultoría rediseño de packaging		X	X							
5	Consultoría de regulaciones de entrada / etiquetas nutricionales		X	X							
6	Consultoría de definición pricing / cadena suministro		X	X							
7	Proceso de Exportación					X	X				
8	Taller 2: Introducción a la venta en Marketplaces en EE.UU.			X							
9	Habilitación y acceso al Marketplaces para las empresas				X						
10	Mantención y continuidad de la plataforma para las empresas				X						
11	Plan comunicacional en medios nacionales					X	X	X	X	X	X
12	Taller 3: Introducción al marketing on Marketplaces (campañas digitales)							X			
13	Diseño estrategias de campañas de marketing digital							X	X		
14	Indexación SEO y análisis de palabras claves de búsqueda para cada producto							X	X		
15	Campañas PPC y PPS en Marketplaces							X	X		
16	Promociones en Marketplaces								X	X	
17	Coaching final y cierre de proyecto.										X

Importante respetar el o los meses de cumplimiento de cada actividad estipulado en la Carta Gantt, **si se propone** un tiempo de cumplimiento distinto, deberá ser justificado. La duración del proyecto (ejecución de las actividades) es hasta 10 meses.

En relación a la modificación del proyecto, no se podrá modificar la naturaleza y objetivo general del proyecto, ni el aumento del presupuesto del cofinanciamiento de aporte CORFO.

Las modificaciones presupuestarias, de ajustes en las actividades y de ampliación de plazo podrán ser determinadas previa solicitud de las empresas beneficiarias, a través del Agente Operador Intermediario,



debiendo este último ingresar la solicitud a CORFO, señalando expresamente que es conocida y aprobada por las empresas beneficiarias. El plazo total del proyecto (incluidas sus prórrogas) no podrá superar los 12 meses.

Las modificaciones de elementos sustanciales será competencia de los Comités de Asignación Zonal de Fondos – CAZ, Consejos Directivos de los Comités de Desarrollo Productivo Regional, o Comité de Asignación de Fondos-CAF, según corresponda.

No se podrán solicitar modificaciones del proyecto una vez vencido su plazo de ejecución y las modificaciones deben ser previas a su realización, tanto la solicitud como aprobación por parte de CORFO.

## 9. PROPONENTES

Podrán postular todas las personas jurídicas, que tributen en primera categoría. 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.

Codesser se reserva el derecho de suspender o poner término al presente llamado de licitación en cualquier momento de su desarrollo, sin expresión de causa, derecho que los proponentes reconocen desde el momento que aceptan participar en la licitación, liberando a Codesser del pago de cualquier indemnización por gastos en los que hubieren incurrido con ocasión de la preparación y presentación de parte o del total de la propuesta, u otros motivos.

## 10. PRESENTACIÓN DE LAS OFERTAS

Las postulaciones deberán presentarse en soporte digital según lo que se detalla en el punto 11 de los presentes Términos de Referencia, al correo electrónico del encargado de la licitación [fabiola.rivera@codesser.cl](mailto:fabiola.rivera@codesser.cl). El plazo máximo de entrega será el **24 de octubre de 2024, hasta las 12:00 horas** según hora oficial Chile continental.

## 11. SOBRE LA OFERTA TÉCNICA

Los participantes deberán presentar su oferta en una carpeta digital, con sus respectivos documentos en formato PDF, rotulado OFERTA TÉCNICA.

Las ofertas técnicas con todos sus antecedentes serán solicitadas en soporte físico, con sus firmas originales o digitales, al momento de la formalización de la consultoría si es adjudicada.

Las ofertas deberán incluir los siguientes antecedentes:

### **CARPETA N° 1 ANTECEDENTES TÉCNICOS:**

Deberá presentar una carpeta rotulada “Antecedentes Técnicos”, conteniendo la Propuesta Técnica que incluya el detalle de los ítems que la componen.

Considerar los siguientes contenidos:



- **Metodología:** Como parte de la propuesta técnica se deberá explicitar la metodología propuesta para el cumplimiento de los objetivos y actividades planteadas, que permitan la concreción de los resultados esperados, de manera tal que sea posible conocer en detalle el alcance y nivel de profundidad con el que el proponente abordará esta consultoría. En este sentido, se evaluará la pertinencia de los métodos propuestos, así como el grado de innovación y solidez de la misma.
- **Plan de trabajo:** Analizar las actividades y su programación (Carta Gantt) definidas en los puntos 6 y 8 de los presentes TDR, y de ser necesario proponer ajustes, acorde a la experiencia del proponente. Es importante revisar y profundizar en la descripción de las actividades a realizar para el cumplimiento de los objetivos del proyecto y los resultados esperados del mismo.
- **Descripción del equipo de trabajo:** La propuesta técnica debe contener la descripción del equipo de trabajo, su estructura y la definición de los roles y funciones de cada uno de los integrantes propuestos. Se deberá incluir un jefe de proyecto, que actúe como contraparte ante CODESSER. Para cada profesional se deberá describir, detalladamente, cada una de las funciones que desempeñará, la experiencia laboral previa asociada al desarrollo de dichas funciones y el número total de horas mensuales que dedicará al proyecto (Ver Anexo 1). Además, se deberá incluir el Currículum Vitae de cada uno de los participantes (Ver Anexo 2). Se valorarán positivamente los equipos de trabajo que cuenten con personas calificadas y con experiencia afines.
- **Experiencia Específica del Proponente:** las entidades participantes deben adjuntar a la propuesta, el Currículum Institucional (formato libre), y documentación donde se dé cuenta de la experiencia y conocimiento del oferente en consultorías similares a la del presente llamado.
- **Propuesta económica:** las entidades participantes deberán hacer entrega de su propuesta económica, (monto bruto con impuestos incluidos) sobre la base del presupuesto total disponible para el proyecto.

En relación con el equipo de trabajo se deben entregar los siguientes anexos en una subcarpeta denominada "Equipo de trabajo":

- Anexo 1: Funciones y Experiencia de cada uno de los miembros del equipo de trabajo. Se adjunta modelo.
- Anexo 2: Currículum Vitae de cada uno de los miembros del equipo de trabajo y documentos que acrediten su profesión (copia simple de Certificado de Título). Se adjunta modelo de Currículum.
- Anexo 3: Carta de Compromiso de Participación de cada profesional. Se adjunta modelo de carta

En relación al Organismo Consultor la carpeta debe incluir:

- Anexo 4 y Anexo 5: Declaraciones Juradas Simples persona jurídica. Se adjuntan modelos de declaraciones.
- Currículum Vitae (formato libre)

## **CARPETA N°2 ANTECEDENTES LEGALES DEL ORGANISMO CONSULTOR:**

Deberá presentar en una copia digital los siguientes antecedentes:

- ❖ Un Documento que contenga los siguientes datos (Anexo 6):



- Razón social y RUT de entidad postulante
  - Nombre de fantasía (si corresponde)
  - Nombre y CI del (los) representante(s) legal(es)
  - Domicilio comercial
  - Teléfono de contacto para efectos de la presente licitación
  - Correo electrónico de contacto para efectos de la presente licitación
- 
- ❖ Copia de Escritura de Constitución de Sociedad y sus modificaciones.
  - ❖ Personería del (de los) Representante(s) Legal (es).
  - ❖ Certificado de vigencia de la sociedad, emitido con fecha no mayor a 90 días.
  - ❖ Copia del RUT de la Empresa y de su Representante Legal.
  - ❖ Certificado de Antecedentes Laborales y Previsionales F30.
  - ❖ Certificado de deuda de la Tesorería General de la República.

## 12. INFORMACIÓN, CONSULTAS Y ACLARACIONES

Los interesados podrán formular consultas a los TDR de licitación hasta las 15:00 horas del 17 de octubre de 2024, a través de un correo electrónico dirigido a [fabiola.rivera@codesser.cl](mailto:fabiola.rivera@codesser.cl) y las respuestas serán publicadas el 21 de octubre de 2024, para conocimiento de todos los postulantes, resguardando la identidad de los interesados que hubieren efectuado las consultas. No se aceptarán ni responderán consultas planteadas por un conducto diferente al señalado o vencido el plazo dispuesto para tal efecto.

## 13. APERTURA Y REVISIÓN DE LAS OFERTAS

La apertura de las ofertas se realizará por el AOI Codesser, las postulaciones que no sean entregadas dentro del plazo y hora establecida en estos TDR serán declaradas inadmisibles.

Se dejará constancia, a través de un Acta, al momento de la apertura, de la recepción u omisión de los antecedentes del postulante, en relación a lo solicitado, como asimismo de los errores u omisiones formales que se detecten en los documentos y antecedentes presentados.

Codesser solicitará a los postulantes que salven los errores u omisiones formales detectadas en el acto de apertura o en el posterior proceso de revisión de las postulaciones, referidos a los antecedentes técnicos y legales entregados en la propuesta, siempre y cuando las rectificaciones de dichos vicios u omisiones no les confieran a estos postulantes una situación de privilegio respecto de los demás competidores. Para estos efectos, se otorgará un plazo de 2 días hábiles para que el postulante subsane la omisión de las formalidades requeridas. Transcurrido el plazo otorgado sin que el participante subsane las omisiones señaladas, se rechazará sin más trámite su oferta.

## 14. EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS

La evaluación de las postulaciones se realizará de la siguiente manera:

1. Habiendo recibido todas las postulaciones, CODESSER, verificará los antecedentes enviados por cada empresa, generando un Acta de Admisibilidad que será publicada en el Web de CODESSER para conocimiento de todos los postulantes.

2. Posterior a la revisión de antecedentes de admisibilidad, la comisión evaluadora de CODESSER evaluará las propuestas según los criterios de evaluación y su ponderación indicados a continuación:

Criterio de evaluación		Ponderación
<b>CRITERIOS TÉCNICOS</b>		<b>95%</b>
<b>1. Metodología de trabajo, disponibilidad de tiempo del equipo de trabajo (Incluir Plan de Trabajo)</b>	<b>Puntaje Asignar</b>	35%
a. 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	
b. 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	
c. 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	
<b>2. Experiencia Específica del Proponente</b>	<b>Puntaje Asignar</b>	20%
El proponente presenta experiencia en al menos 5 proyectos similares al programa.	5	
El proponente presenta experiencia en 3 proyectos similares al programa.	3	
El proponente presenta 1 o 2, o no presenta experiencia de desempeño en proyectos similares al programa.	1	
<b>3. Perfil profesional del equipo del proponente, con sus competencias y años de experiencia en relación con los temas y actividades del programa</b>	<b>Puntaje Asignar</b>	35%
Cada integrante del equipo presenta más de 5 experiencias multisectoriales con empresas MiPymes y/o relativa a las actividades del programa.	5	
Cada integrante del equipo presenta 3 experiencias multisectoriales con empresas MiPymes y/o relativa a las actividades del programa.	3	
Cada integrante del equipo presenta 1 o 2, o no presenta experiencias multisectoriales con empresas MiPymes y/o relativa a las actividades del programa.	1	
<b>4. Elementos que agreguen valor a la propuesta técnica</b>	<b>Puntaje Asignar</b>	5%
El proponente ofrece al menos 3 elementos que agregan valor a la metodología y/o a la propuesta técnica presentada.	5	
El proponente ofrece al menos 1 elemento que agregan valor a la metodología y/o a la propuesta técnica presentada.	3	
El proponente no ofrece elementos que agregan valor a la metodología y/o a la propuesta técnica presentada.	1	
<b>CRITERIO ECONÓMICO</b>		<b>5%</b>



<b>5. Propuesta Económica</b> (Debe ser detallada y de acuerdo con los montos definidos)	5%
--	----

Las propuestas serán evaluadas con nota de 1 a 5, siendo 1 la nota mínima y 5 la máxima. Cada uno de los criterios expuestos, serán analizados en base a la información proporcionada en la postulación.

En relación con el Criterio económico, se asignará la máxima nota al postulante que ofrezca el menor precio. A las demás ofertas se les asignará una nota mediante la siguiente fórmula.

$$(\text{menor precio ofrecido/precio de oferta a evaluar}) *5$$

De la evaluación resultante, se elaborará un Acta que será suscrita por los integrantes de la Comisión Evaluadora de CODESSER y validada por las empresas beneficiarias del proyecto. Dicha Acta dará cuenta de la evaluación de las ofertas e indicará a qué proponente se recomienda adjudicar la convocatoria, o en su caso, se propondrá declarar desierto el proceso, en caso de que las ofertas presentadas no sean convenientes para los intereses de la licitación, o si ninguna de ellas cumple los mínimos solicitados en las presentes Bases.

El Agente Operador Intermediario se reserva el derecho de adjudicar fundadamente la convocatoria al proponente que obtenga el más alto puntaje por aplicación de los criterios de evaluación establecidos en estas Bases, aun cuando su propuesta no sea la de más bajo precio. Asimismo, se reserva el derecho de rechazar fundadamente todas las ofertas por inconvenientes, declarando en este caso desierta la convocatoria.

## 15. RECLAMOS

El postulante que desee efectuar algún reclamo u observación en relación a la evaluación de las postulaciones, deberá dirigirlo al correo electrónico del encargado del proceso [fabiola.rivera@codesser.cl](mailto:fabiola.rivera@codesser.cl), dentro de los 2 días hábiles siguientes a la obtención de los resultados de evaluación.

## 16. FORMALIZACIÓN DEL CONTRATO

Una vez concluido el acto administrativo de adjudicación y notificación a la Oferta seleccionada, la entidad adjudicataria contará con un plazo de 10 días hábiles para la suscripción del respectivo Contrato. No obstante, este plazo podrá ampliarse en los casos que CODESSER así lo requiriese. Sin perjuicio de lo anterior, el plazo de la presente Consultoría será considerado a partir de la notificación.

El acuerdo deberá contener las características técnicas y económicas de la Consultoría objeto de la Oferta presentada, considerando lo estipulado en los presentes TDR.

La obligación contractual será realizada con el Agente Operador Intermediario CODESSER, y será de su responsabilidad responder por los servicios adjudicados, velando por que éstos cumplan con las características exigidas en los TDR, satisfagan los requerimientos formulados en las reuniones de las diferentes etapas de avance.



## 17. DEL CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS

El monto del contrato será el indicado por el proponente que resulte mejor evaluado para el desarrollo del servicio, conforme a los Términos de Referencia, ascendiendo el presupuesto máximo disponible hasta la suma de Cuarenta y cuatro millones cuatrocientos cuarenta y cuatro mil pesos (\$44.444.000), impuestos incluidos. Las ofertas que excedan dicha cifra se considerarán fuera de Bases y no serán evaluadas por resultar Inadmisibles.

El contrato establecerá una duración para la ejecución del servicio de hasta 10 meses corridos a contar de la firma de este, contra productos asociados a cada uno de los informes de la Consultoría.

La adjudicataria no podrá ceder, ni transferir en forma alguna, sea total o parcialmente, los derechos y obligaciones que nacen con ocasión de la presente licitación y del contrato que en definitiva se suscriba, salvo que norma legal especial permita las referidas cesiones.

El contrato terminará una vez que se encuentre aprobada la rendición de cuentas que el AOI presente a CORFO y se hayan cumplido la totalidad de las obligaciones contenidas en este documento.

## 18. GARANTÍA DE FIEL CUMPLIMIENTO

Para garantizar el fiel y oportuno cumplimiento de las obligaciones que le impone el contrato, con anterioridad a la suscripción del mismo, el oferente adjudicado deberá presentar una garantía consistente en una Póliza de Seguro de Ejecución Inmediata o una Boleta Bancaria de Garantía o un Certificado de Fianza con carácter de irrevocable, tomada a favor de la Corporación del Desarrollo Social del Sector Rural – CODESSER, RUT 70.265.000-3 nominativa, no endosable, pagadera a la vista y a su solo requerimiento por un monto igual al 10% del valor total del contrato, impuestos incluidos.

Dicho documento deberá tener una vigencia mínima de 120 días corridos posteriores a la fecha de término del contrato. La glosa de la garantía deberá señalar “Para garantizar a Corporación del Desarrollo Social del Sector Rural – CODESSER el fiel y oportuno cumplimiento del contrato de prestación de servicios de la **“Consultoría Internacionalización de Empresas a través de la digitalización en Marketplaces globales hacia el mercado de Estados Unidos”**, Código 24REDME-265693.

La garantía deberá entregarse en las oficinas de Corporación del Desarrollo Social del Sector Rural – CODESSER ubicadas en calle Tenderini 187 Piso 1, Santiago, en sobre cerrado dirigido al Gerente de CODESSER RM, rotulado **“Consultoría Red Mercados Código 24REDME-265693”**.

La garantía de fiel cumplimiento del contrato será devuelta después de cumplida su vigencia mínima al finalizar los servicios, salvo que la entidad adjudicataria no cumpla con las obligaciones que establecen los TDR, la oferta correspondiente y/o el contrato, en cuyo caso la Corporación del Desarrollo Social del Sector Rural – CODESSER queda desde ya autorizada para proceder a hacerla sin más trámite.

## 19. SANCIONES Y TÉRMINO ANTICIPADO

El contrato podrá modificarse o terminarse anticipadamente, si se incurriere en alguna de las siguientes causales:

- Resciliación o mutuo acuerdo entre las partes.



- Incumplimiento grave de las obligaciones contraídas por el contratante, especialmente cuando no se realicen los servicios o trabajos contratados.
- Estado de notoria insolvencia del adjudicatario, a menos que se mejoren las cauciones entregadas o las existentes sean suficientes para garantizar el cumplimiento del contrato.
- No ajustarse a las instrucciones técnicas que el mandante le diere para la prestación de los servicios.
- Si se incurriera en un atraso injustificado en la prestación de los servicios en los plazos determinados.
- Violación de la confidencialidad.

## **20. JURISDICCIÓN DIRIMENTE**

Toda divergencia que surja entre las partes acerca de la interpretación, aplicación o ejecución de las obligaciones estipuladas en los TDR y contrato, será sometida a la consideración de los tribunales ordinarios competentes. Para todos los efectos legales derivados de esta licitación, las partes fijan domicilio en la ciudad de Santiago.

## **21. SOBRE LA PROPIEDAD INTELECTUAL**

El producto del trabajo que eventualmente desarrolle la entidad adjudicataria o sus dependientes, con ocasión de la presente consultoría tales como informes, bases de datos u otros materiales, serán de propiedad de las Empresas beneficiarias, la entidad adjudicataria no podrá realizar ningún acto sobre ellos ajenos al contrato a celebrar, sin autorización previa de las Empresas Beneficiarias.

Sin perjuicio de lo señalado, Corfo podrá, de conformidad a la normativa vigente, poner a disposición del público, toda o parte de la información que reciba en la postulación y a través de los informes, mediante los mecanismos idóneos que las bases establezcan, siendo responsabilidad de las Empresas Beneficiarias y/o consultora no incluir información de carácter confidencial, o datos personales o sensibles en los referidos campos.

## **22. SOBRE LA PUBLICIDAD Y DIFUSIÓN**

Toda actividad pública que se efectúe para difundir el proyecto ya sea a su término o durante su ejecución, así como también en medios escritos, audiovisuales o impresos, deberá señalar expresamente que el proyecto es apoyado por Corfo. El cumplimiento de esta obligación podrá ser suspendida temporal o definitivamente por Corfo.

Por otra parte, los materiales audiovisuales, impresos o descargables u otros materiales entregados por la entidad adjudicataria deberá respetar los derechos de autor, de propiedad intelectual u otros. CORFO en ningún caso será responsable por infracciones a las leyes que protegen la propiedad intelectual y derechos de autor, siendo la Entidad adjudicataria la única responsable por dichas infracciones.

Las Empresas Beneficiarias autorizan a Corfo, desde la postulación del proyecto, a utilizar y distribuir material escrito o audiovisual relativo al proyecto y a los demás participantes de esta para actividades de difusión.



### **23. OTRAS DISPOSICIONES**

#### Sobre Interpretación de los Términos de Referencia

Los presentes Términos de Referencia se interpretarán siempre en el sentido de la más perfecta elaboración y ejecución de la propuesta. En caso de discrepancias, priman las aclaraciones realizadas por CORFO y lo que ésta disponga.

Cualquier falta, descuido u omisión de los oferentes en la obtención de información y estudio de los documentos relativos al proceso de postulación, no los exime de la responsabilidad de apreciar adecuadamente los costos necesarios para la elaboración y desarrollo de su propuesta o prestación del servicio. Por lo tanto, serán de su cargo todos los costos en que incurra para corregir faltas, errores, descuidos u omisiones resultantes de su análisis e interpretación de la información disponible o que se obtenga.

Una vez adjudicada una oferta, se deberá resguardar la estricta sujeción a la oferta técnica propuesta. Sin perjuicio de ello, se podrán solicitar condiciones de adjudicación de acuerdo con la evaluación que se realice a la misma, pudiendo ser aceptada o no por el proponente.