

Términos de Referencia

Licitación

DESARROLLO DE CAPACIDADES Y VENTA A TRAVÉS DEL CANAL E-COMMERCE

Financiado:	CORFO
Cofinanciado por:	Empresarios de la provincia del Huasco (8 empresarios)
Agente Operador:	Gedes Ltda
Sector Productivo	Comercio
Responsable	GEDES- Región de Atacama
Administración	GEDES- Región de Atacama
Alcance	Valle del Huasco
Contacto	mbovn@gedes.cl
Duración de la consultoría	10 meses

1. Objetivos y productos:

I. Antecedentes:

El proyecto tiene como finalidad preparar a 8 empresas de la provincia del Huasco, que tengan productos potencialmente competitivos para diferentes mercados, con el fin de que comiencen a vender en 2 de los principales marketplaces internacionales (plataformas de e-commerce globales; Amazon EEUU / Europa, y Alibaba Asia), como nuevos canales de ventas para llevar sus productos a compradores de diferentes partes del mundo.

- **Descripción general del proyecto.**

Incorporar capacidades de gestión y mejoras de su oferta a un grupo de empresas de la provincia de Huasco, para acceder a nuevos mercados de exportación a través de plataformas de e-commerce como lo son Alibaba y Amazon

II. Objetivo del Servicio

Las presentes Bases Técnicas describen las actividades que deberá desarrollar el contratista que se adjudique el servicio, de manera que éste efectúe todos los trabajos establecidos en las presentes Bases Técnicas.

Las cláusulas o estipulaciones de este documento tienen por objeto hacer una descripción del servicio, debiendo por consiguiente aplicarse e interpretarse conjuntamente con lo establecido en los demás documentos del contrato. Se entiende que cada proponente, por el hecho de presentarse a esta licitación, acepta íntegramente cada una de las disposiciones establecidas en las presentes bases.

III. Alcance Del Servicio

La consultora y/o profesionales deberán presentar una propuesta de trabajo que dé cuenta de cómo se implementará este servicio, teniendo en consideración las restricciones establecidas por la emergencia sanitaria y asegurando el máximo de eficiencia en los resultados a obtener. No obstante, lo señalado, los aspectos que como mínimo deberá considerar la asesoría en este servicio por cada ámbito son los siguientes:

Incorporar capacidades de gestión y mejoras de su oferta a un grupo de empresas de la provincia de Huasco, para acceder a nuevos mercados de exportación a través de plataformas de e-commerce como lo son Alibaba y Amazon.

III. Objetivos Específicos

1. Nivelar al grupo en materia de conocimientos y estrategias de preparación para exportar al mercado e-commerce.
2. Transferir mejoras de gestión y practicas productivas con la finalidad de exportar a través de estas plataformas e-commerce.
3. Preparar técnicamente los productos para que sean comercializados en plataformas e-commerce.

IV.- Productos Esperados:

- Informe de avance mensual de actividades desarrolladas en digital.
- Informe Final, % de protocolo implementado.

2. Aspectos a evaluar de las empresas postulantes.

- a. Experiencia de la empresa consultora en el territorio. (curriculum)
- b. Experiencia de su equipo de trabajo en el tema a trabajar (marketplaces/e-commerce)
- c. Experiencia comprobable en exportación a través de plataformas e-commerce
- d. Haber ejecutado proyectos en la provincia del Huasco
- e. Haber ejecutado proyectos de similares características.
- f. Equipo profesional que cuente con experiencia en proyectos similares, en comercios internacionales, e-commerce y exportaciones (curriculum, títulos y anexos)

CUADRO N° 1 : BRECHAS Y OPORTUNIDADES QUE SERÁN ABORDADAS POR EL PROYECTO	
BRECHA Y/O OPORTUNIDAD	DESCRIPCIÓN
Brechas técnicas	<i>Es importante tener la certeza de si la empresa y sus productos cumplen con el aspecto legal (regulaciones, certificaciones, etc) para vender en nuevos mercados extranjeros. Esto es fundamental dada las exigencias que tienen distintos mercados para la comercialización de ciertos tipos de productos, barrera que se acentúa con los alimentos y bebidas al ser estos de ingesta humana.</i>
Brechas estratégicas	<i>Saber si los beneficiarios cuentan con una oferta preparada para llegar a mercados extranjeros resulta fundamental para analizar su competitividad y nivel de preparación con el que cuentan para vender en nuevos mercados, independiente del canal. Esto hace referencia al packaging (en idioma de destino, ficha nutricional, entre otros).</i>
Brechas tecnológicas	<i>¿Qué tan relacionados están las empresas con la venta online actualmente? Esto es determinante para medir si existe una brecha tecnológica que separa a los beneficiarios actualmente de la posibilidad de vender en plataformas como Amazon EEUU, Amazon Europa, o Alibaba el gigante asiático. Sabemos que muy pocas empresas chilenas han explorado estas plataformas, pero medir si venden en e-commerce propio, o en marketplaces locales nos puede entregar datos valiosos para cuantificar esta brecha.</i>
Brechas logísticas / operativas	<i>En todo proceso de exportación existen procesos logísticos y operativos necesarios para llevar a cabo este movimiento. Por lo mismo necesitamos ver qué tan cercano o desconocido son estos procesos para los beneficiarios de este grupo, y ver si es una brecha importante que tienen y que les impide actualmente exportar o pensar en la venta en plataformas de e-commerce globales</i>

3. Actividades mínimas a desarrollar:

N°	NOMBRE ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD (*)
1	<i>Charla Global E-commerce</i>	<i>Actividad expositiva donde se presentarán tendencias del comercio ecommerce en el último año para los mercados de destino.</i>
2	<i>Taller 1: Capacitación y profundización</i>	<i>Taller respecto al funcionamiento general de las plataformas a implementar, desde la configuración de cada empresa hasta la promoción de sus productos mediante campañas de marketing digital.</i>
3	<i>Nivelación: Asesoría en branding y packaging para mercados extranjeros</i>	<i>Asistencia técnica individual. La cual consiste en asesoría en packaging específico para diversos mercados, que cumpla con todas las normativas y tendencias para resultar en una oferta competitiva y atractiva. Esto considera temas de branding en lo que respecta a los marketplaces (header ante ciertas campañas, mini site en las plataformas). Además podemos hacer ciertas adaptaciones respecto a nuevos packaging y marcas en página web de los productores.</i>
4	<i>Nivelación: Regulaciones de entrada / etiquetas nutricionales</i>	<i>Asistencia técnica individual. Se trabajará la regulación de entrada para los nuevos mercados según lo que se le exige a las empresas de alimentos y bebidas. 7 de las 8 empresas requieren de esta actividad por no contar con regulaciones de entrada corregidas para enfrentar nuevos mercados.</i>
5	<i>Set Up (pricing, cadena suministro, listings)</i>	<i>Asistencia comercial referente a la preparación de la oferta de cada empresa para exportar y vender en marketplaces internacionales. Esta asistencia se basa en el benchmark 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</i>
6	<i>Proceso de Exportación</i>	<i>Asistencia técnica y gestión de traslado y exportación para las empresas desde Chile (consolidación) para diversos mercados. Esta asistencia considera todo lo relacionado al proceso de exportación; generación y revisión de documentos legales y administrativos.</i>
7	<i>Taller 2: Introducción a la venta en marketplaces</i>	<i>Taller 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</i>
8	<i>Habilitación y acceso al marketplace para las empresas</i>	<i>Actividad que consiste en dar acceso estratégico a cada una de las empresas beneficiarias para publicar y gestionar sus productos en los distintos Marketplaces.</i>
9	<i>Estrategia de posicionamiento en Marketplace</i>	<i>Actividad de continuidad en las plataformas que consiste en realizar ajustes constantemente para mejorar y optimizar la publicación de los productos. Analizar cuáles son las tendencias de cada categoría,</i>

		<i>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.</i>
10	<i>Taller 3: Introducción al marketing digital en marketplace</i>	<i>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</i>
11	<i>Diseño estrategias de campañas de marketing digital</i>	<i>Se realizará un plan para hacer marketing digital dentro de los Marketplaces. 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.</i>
12	<i>Indexación SEO y análisis de palabras claves de búsqueda para cada producto</i>	<i>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.</i>
13	<i>Gestión de reviews e microinfluenciadores</i>	<i>Para cada una de las empresas, esta actividad consiste en la generación de reseñas en la publicación de los productos. Esta es una de las actividades más importantes y efectivas ya que permiten que el producto suba en la lista de búsqueda y quede dentro de las primeras páginas.</i>
14	<i>Promociones en marketplaces</i>	<i>Esta actividad consiste en gestionar los anuncios y optimizarlos para su correcto funcionamiento dentro de los Marketplaces elegidos, 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 marketplaces internacionales y Campañas PPC - PPS en marketplaces</i>
15	<i>Coaching final y transferencia de conocimientos</i>	<i>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.</i>

4. Convocatoria de la Consultoría

Contratación directa: Empresa contratante será GEDES, para lo cual se publicará al menos en la página de Gedes y se evaluará las propuestas que cumplan con los requisitos establecidos anteriormente. Este proceso estará a cargo del Agente Operador Intermediario GEDES, quien administra el *Red Mercado Desarrollo De Capacidades Y Venta A Través Del Canal E-Commerce*. Los oferentes tendrán un plazo máximo de 10 días hábiles desde el día que se publica el llamado a licitación, para presentar sus propuestas mediante correo electrónico al jefe de proyectos Mario Bown mbown@gedes.cl en el día y hora señalada en la página web, las cuales serán evaluadas de acuerdo con los criterios de evaluación indicados en el siguiente apartado, y serán informadas sobre los resultados de la evaluación mediante una comunicación definida para tales efectos y en un plazo máximo de 5 días hábiles.

5. Criterios de Evaluación

La entidad gestora efectuara la evaluación de las propuestas presentadas por los oferentes, en conformidad a los criterios que se indican en la siguiente tabla:

1.- Propuesta metodológica: Se evaluará la metodología, su análisis, entrega de información y la carta gantt que asegure el cumplimiento de la entrega de productos solicitados en un plazo de 10 meses.		
Nota	Cumplimiento	Porcentaje
10	La propuesta evaluada asegura en su totalidad el cumplimiento de los requisitos exigidos para la propuesta metodológica y el plan de trabajo. Además de garantizar el cumplimiento de los productos y los plazos exigidos.	15%
5	La propuesta evaluada asegura medianamente el cumplimiento de los requisitos exigidos para la propuesta metodológica y el plan de trabajo. Además, presenta ciertas dificultades para cumplir con los productos y los plazos exigidos.	
1	La propuesta evaluada no asegura en su totalidad el cumplimiento de los requisitos exigidos para la propuesta metodológica y el plan de trabajo. Además de no garantizar el cumplimiento de los productos y los plazos exigidos.	

2.- Experiencia del profesional o la entidad consultora y del equipo: Se evaluarán los años de experiencia comprobada por el oferente, la que será verificada a través del número de años en el que ha desarrollado consultorías o trabajos similares a los requeridos en los términos de referencia descritos. (Anexo 2 y Anexo 3)		
Nota	Cumplimiento	Porcentaje
10	Acredita 3 años de experiencia o más en el desarrollo de consultorías o trabajos similares a un catastro y caracterización de empresas, levantamiento de información, gestión de base de datos, formulación y evaluación de proyectos públicos y privados y/o estudios y asesorías relacionados al objetivo del presente requerimiento.	35%
5	Acredita 2 años de experiencia en el desarrollo de consultorías o trabajos similares a un catastro y caracterización de empresas, levantamiento de información, gestión de base de datos, formulación y evaluación de proyectos públicos y privados y/o estudios y asesorías relacionados al objetivo del presente requerimiento.	
1	Acredita al menos 1 año de experiencia en el desarrollo de consultorías o trabajos similares a un catastro y caracterización de empresas, levantamiento de información, gestión de base de datos, formulación y evaluación de proyectos públicos y privados y/o estudios y asesorías relacionados al objetivo del presente requerimiento.	

3.- Se evaluará y verificará la experiencia en el territorio, conocimiento de los empresarios. Haber ejecutado proyectos en la provincia del Huasco. (Anexo 4)

Nota	Cumplimiento	Porcentaje
10	Acredita 2 o más proyectos ejecutados en la provincia del Huasco.	15%
5	Acredita 1 proyecto ejecutado en la provincia del Huasco.	
1	No acredita proyectos ejecutados en la provincia del Huasco.	

4.- Haber ejecutado proyectos de similares características (Anexo 5)

Nota	Cumplimiento	Porcentaje
10	Acredita 5 o más proyectos ejecutados o en ejecución de similares características.	15%
5	Acredita 1 proyecto ejecutado o en ejecución de similares características.	
1	No acredita proyectos ejecutados o en ejecución de similares características.	

5.- Experiencia comprobable en exportación a través de plataformas Marketplace internacional

Nota	Cumplimiento	Porcentaje
10	Cuenta experiencia comprobable en exportación con más de 6 exportaciones a través de plataformas Marketplace internacionales. Anterior a la postulación de esta licitación.	15%
5	Cuenta experiencia comprobable en exportación con 1 venta a través de plataformas Marketplace internacional. Anterior a la postulación de esta licitación.	
1	No cuenta con ventas a través de plataformas Marketplace internacional. Anterior a la postulación de esta licitación.	

6.- Presentación formal de la propuesta:		
Nota	Cumplimiento	Porcentaje
10	Cinco o más, que fueron subsanados en tiempo y forma.	5%
5	Entre uno y cuatro, que fueron subsanados en tiempo y forma.	
1	Cero.	

***Nota: en caso de presentar errores formales que no sean subsanados, la propuesta será declarada inadmisibile.**

6. Criterio Económico

El Consultor deberá entregar una propuesta económica con el valor de la consultoría a realizar, de acuerdo a **Anexo N°1**. Se deberá entregar un presupuesto con los valores de los diferentes gastos de operaciones en los que incurrirá.

7. Comisión evaluadora

La Comisión Evaluadora de las ofertas estará integrada por:

- 1) Subgerente Gedes Atacama
- 2) Jefe de Proyectos Gedes Atacama
- 3) Ejecutivo Técnico Gedes Atacama

ANEXOS

ANEXO Nº1 OFERTA ECONÓMICA

CUENTA / ÍTEM DE GASTO	VALOR TOTAL*
GASTOS DE OPERACIÓN	
- Ítem 1	
- Ítem 2	
- Ítem 3	
- Ítem n	
OTROS GASTOS	
TOTALES	

*Valor total del servicio, impuestos incluidos.

ANEXO Nº2 EXPERIENCIA DEL CONSULTOR

TIPO DE SERVICIO PRESTADO	SECTOR PÚBLICO/ PRIVADO	NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN O EMPRESA A LA QUE SE PRESTÓ SERVICIO	PERÍODO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS	NOMBRE Y TELÉFONO DE CONTACTO

ANEXO Nº3 EXPERIENCIA DEL EQUIPO PROPUESTO

NOMBRE DEL PROFESIONAL	ROL EN EL PROYECTO	TÍTULO PROFESIONAL	PROYECTOS EN LOS QUE HA PARTICIPADO	NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN EN QUE SE DESARROLLO EL PROYECTO	PERÍODO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS	NOMBRE Y TELÉFONO DE CONTACTO

***Adjuntar Currículum de cada uno de los Profesionales.**

ANEXO Nº4 PROYECTOS EJECUTADOS O EN EJECUCIÓN EN LA PROVINCIA DE HUASCO

NOMBRE DE PROYECTO	AÑO DE EJECUCION	LUGAR DE EJECUCIÓN

***Adjuntar verificadores.**

ANEXO Nº5 PROYECTOS EJECUTADOS O EN EJECUCIÓN DE SIMILARES CARACTERÍSTICAS

NOMBRE DE PROYECTO	AÑO DE EJECUCION	LUGAR DE EJECUCIÓN

***Adjuntar verificadores.**