

Bases administrativas y técnicas de licitación
Programa RED MERCADO

Preparación, exportación y venta en E-commerce
internacionales para un grupo de empresas

20REDME-131819-2

CUADRO RESUMEN

Código del proyecto:	20REDME-131819-2
Nombre del programa:	Preparación, exportación y venta en E-commerce internacionales para un grupo de empresas
Ejecución:	IV Región
Responsable:	Dirección Regional de Corfo, Región de Coquimbo
Administración:	Gedes Ltda.
Servicio:	Asesoría y Capacitación
Monto Aprobado:	\$44.444.444 (90% aporte Corfo)

1. Contexto del Programa

El proyecto tiene como finalidad preparar a 10 empresas de la región de Coquimbo, que tengan productos potencialmente competitivos para diferentes mercados, con el fin de que comiencen a vender en 2 de los principales marketplaces internacionales; Amazon y Ebay en EEUU y Europa, como nuevos canales de ventas para llevar sus productos a compradores de diferentes partes del mundo.

El proyecto tendrá 3 grandes etapas; pre exportación, exportación, y comercialización en mercados globales. A) Pre exportación: el objetivo será preparar a cada marca en cuanto a regulaciones de entrada, rediseño de packaging, definición de pricing y cadena de suministro. Luego se desarrollarán los listing en cada una de las plataformas donde se comercializarán los productos. B) Exportación: el objetivo será mover el inventario de cada productor desde sus bodegas, hasta el mercado de destino, específicamente a los centros de fulfillment (bodegas más gestión de envío) que se ocupará. En esta etapa se buscará eficiencias consolidando carga y ocupando partners logísticos. C) Comercialización: el objetivo de esta etapa es la activación y venta de los productos en los marketplaces internacionales. Para eso se hará gestión de marketing digital, influenciadores, entre otros. para lograr el posicionamiento de las marcas y así las primeras ventas en dichas plataformas

1.1. Objetivo General

Lograr la exportación de 10 productores de la IV región de Coquimbo y primeras ventas en marketplaces internacionales.

1.2. Objetivos Específicos

- I. Transferir conocimientos fundamentales en exportaciones y funcionamiento de e-commerce globales.
- II. Nivelar y preparar a los empresarios para la exportación en términos de packaging y regulaciones.
- III. Facilitar el proceso de exportación y lograr eficiencias mediante la asociatividad.

2. Componentes

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.

3. La Propuesta

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

➤ Antecedentes Legales

- I. Currículo vitae resumido de la consultora y de cada uno de los constituyentes 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 en la venta a través de E-commerce, equipo de trabajo de los profesionales que se desempeñaran en el programa, C. Vitae 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.

➤ Propuesta Técnica

- I. Programa detallado de las materias que abordará el consultor según plan de trabajo anual.
- II. Metodologías de trabajo tanto en terreno como virtual y administrativas en las distintas etapas del programa.
- 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.

➤ **Propuesta Económica**

- I. El contrato será adjudicado bajo la modalidad de suma alzada debiendo cada proponente expresar el valor de su oferta en moneda nacional.
- II. Se deberá presentar un calendario de pagos sobre la base de entrega de informes y visitas realizadas según carta Gantt.

COFINANCIAMIENTO	\$	%
1. CORFO (Hasta 90% del costo total del proyecto)	40.000.000	90%
2. EMPRESAS	4.444.444	10%
TOTAL PROYECTO	44.444.444	100%

➤ **Modalidad de presentación de las propuestas**

Favor enviar propuestas para evaluación al siguiente correo, dentro de un plazo de 10 días hábiles:

shenriquez@gedes.cl

Samuel Henríquez
Ejecutivo de fomento e innovación
Gedescoquimbo

➤ **Evaluación de las propuestas técnicas económicas de los oferentes**

Las propuestas de los oferentes serán evaluadas según la matriz multicriterio que se adjunta a continuación:

RECOMENDACIÓN DEL AGENTE OPERADOR INTERMEDIARIO PARA CONSULTOR EJECUTOR

<i>Criterios de evaluación</i>	<i>Ponderación Base</i>	<i>Nota en base (1-10)</i>
<i>Experiencia en proyectos de exportación (Prochile)</i>	10%	
<i>Propuesta económica</i>	10%	
<i>Equipo Técnico (Formación Profesional)</i>	25%	
<i>Experiencia como Directores y/o Ejecutivos programa REDES (Red mercado) o ex Nodos Corfo</i>	15%	
<i>Metodología de trabajo</i>	25%	
<i>Experiencia en canales de venta E-commerce</i>	15%	
<i>Calificación Final</i>		

Considerando la información en tabla anteriormente adjunta, se recomendará la realización del presente proyecto por la consultora adjudicada.

➤ **Recepción de consultas**

Los interesados podrán formular consultas sobre cualquier aspecto de las siguientes bases administrativas y técnicas. Estas deberán ser realizadas vía correo electrónico hasta el 27 de Julio del 2021 mail:shenriquez@gedes.cl

➤ **Recepción de propuestas**

Las propuestas económicas, técnicas y antecedentes legales deberán entregarse vía correo electrónico señalado anteriormente: **hasta el 28 de Julio de 2021 del mediodía (12:00 h PM).**

➤ **Evaluación 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.

El proceso de evaluación estará a cargo de manera exclusiva del agente operador intermediario, a través de sus colaboradores, siendo en este caso evaluado por: Marisol Gutierrez (Gerenta Regional

Gedes La Serena), Gonzalo Gallardo (Jefe de Finanzas Gedes La Serena), Samuel Henriquez (Ejecutivo de Fomento e innovación).

4. Del Contrato

- El Agente Operador Intermediario Gedes Limitada invitará a convenir las condiciones definitivas del contrato al proponente que hubiera ocupado el primer lugar en la evaluación de las propuestas. A falta de acuerdo con el primer proponente se llamará al segundo siguiendo el mismo procedimiento.
- Gedes Limitada podrá rechazar todas las propuestas. Ninguno de los proponentes tendrá derecho a indemnización alguna por los gastos en que hubiese incurrido con motivos de la preparación y presentación de sus propuestas.
- Aquellos profesionales, que figuren en la nómina definitiva, no podrán ser sustituidos por el consultor, salvo casos muy justificados calificados como tal por la empresa mandante. El profesional saliente deberá ser reemplazado por otro que posea competencias técnicas y profesionales iguales o superiores al sustituido y deberá ser aprobado por el AOI.
- Presentación de Informes: El consultor deberá presentar al AOI los siguientes informes:
 - I. Informe mensual, que señale en forma resumida las actividades indicando su % de cumplimiento según plan de trabajo y además se deberá dejar indicado aquellas actividades que se pretenden ejecutar al mes siguiente.
 - II. Informe anual, (el cual se debe entregar al finalizar el proyecto) en el cual se resuma las actividades realizadas, % de cumplimiento de los objetivos y actividades plantadas en el plan de trabajo.
- La inspección de los trabajos realizados en terreno y/o de manera virtual, así como la revisión de los informes y todo documento que se estime necesario, serán realizados por el AOI en la forma que se considere más adecuada y en la periodicidad que se estime conveniente.
- Forma de Pago: Gedes Limitada cancelará al consultor el valor del contrato en moneda nacional, mediante estados de avance de actividad, valorizando las actividades realizadas según plan de trabajo. Mensualmente se deberá entregar la factura al menos 3 días hábiles antes del último día del mes, junto con el informe de actividades del mes en curso.
- El pago está compuesto por dineros Corfo (que el AOI ya tiene en su poder) y por el aporte empresarial. Este aporte lo entregan los empresarios al AOI para enterar el pago de las actividades al consultor. Es resorte del AOI cobrar y recibir el aporte y deber del empresario entregarlo. Situación que no nos hace codeudores del pago al consultor si por alguna razón el empresario no entrega el aporte.
- El pago final se cancelará una vez aprobado el informe final por Gedes Limitada y Corfo, además como requisito previo a cada pago el consultor debe acreditar mediante certificado emanado de la inspección del trabajo la no existencia de reclamos pendientes y el cumplimiento de las obligaciones previsionales correspondientes.

- El atraso injustificado de los informes técnicos y financieros tendrá una multa de 0.5 UF por día de retraso, imputándose, para el caso de anticipos de recursos, al cobro de la Boleta Bancaria de Garantía o Póliza de Seguro al final del proyecto según el monto correspondiente al número de días de retraso acumulados. De no existir recursos anticipados beneficiario ejecutor deberá realizar un depósito bancario o transferencia electrónica al AOI con la cantidad de dinero correspondiente a la multa, en los datos bancarios que se comunicaran en la oportunidad.
- Los atrasos injustificados serán notificados mediante oficio al beneficiario ejecutor a través de correo electrónico por parte del AOI.

Se entenderá como causa justificada a todas aquellas razones que por factores externos a la consultora impidan cumplir con el compromiso antes descrito. Para materializar la causa justificada, el beneficiario ejecutor deberá enviar una carta al AOI con al menos 5 días hábiles previos a la fecha de entrega de los documentos y el AOI evaluará la pertinencia de la solicitud.

5. Inicio del Contrato

El contrato se entenderá iniciado el primer día hábil siguiente a la fecha en que se envíe una carta vía correo electrónico al consultor, comunicándole la resolución aprobatoria del contrato. No obstante, la consultora podrá iniciar las actividades encomendadas, a su propio riesgo, antes de la fecha estipulada, previo aviso al AOI Gedes Limitada.

6. Actividades y Carta Gantt del Programa

N°	NOMBRE ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD(*)	MEDIO DE VERIFICACIÓN	COSTO \$
1	Lanzamiento programa online y Charla Global	<p>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>Perfil expositor: Profesional con experiencia en Ecommerce, específicamente en Amazon, Ebay, Etsy,</p>	Lista de asistencia, fotos de la actividad (screenshot si es actividad online)	\$150.000

		<p>entre otros (marketplaces en internacionales)</p> <p><u>Duración:</u> 1 hora</p> <p><u>Recursos:</u> expositor, organización del evento, difusión.</p>		
2	Taller 1: Capacitación y profundización	<p>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.</p> <p><u>Perfil expositor:</u> Profesional con experiencia en el mercado estadounidense, específicamente en los marketplaces mencionados.</p> <p><u>Duración:</u> 2 horas</p> <p><u>Recursos:</u> Material gráfico, presentación.</p>	<p>Lista de asistencia, fotos de la actividad (screenshot si es actividad online)</p>	\$440.000
3	Cata de vinos y piscos / testeo alimentos	<p>Actividad importante para que experto recomiende variedades exactas a exportar según oferta de cada productor en relación a los intereses que tiene cada mercado en particular. Esta actividad busca que los productos sean probados por expertos para definir la mejor oferta a exportar</p> <p><u>Perfil expositor:</u> Profesional con experiencia comprobable en catas de vinos / piscos y testeo alimentos. (perfil enólogo)</p> <p><u>Duración:</u> 4 horas.</p>	<p>Lista de asistencia, fotos de la actividad (screenshot si es actividad online)</p>	\$1.500.000

4	Nivelación: Rediseño de packaging	<p>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 ya tienen sus packaging adaptados para el mercado de destino.</p> <p><u>Profesional encargado:</u> Diseñador Gráfico con experiencia comprobada para mercados extranjeros</p> <p><u>Perfil ejecutor:</u> Empresa con experiencia en rediseñar productos para mercados extranjeros</p> <p><u>Duración:</u> 3 meses.</p>	<p>Originales diseños trabajados.</p>	<p>\$3.500.000</p>
5	Nivelación: Regulaciones de entrada / etiquetas nutricionales	<p>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.</p> <p><u>Profesional encargado:</u> agente con experiencia comprobada en la gestión y aplicación de nuevas regulaciones.</p> <p><u>Perfil ejecutor:</u> empresa con experiencia en obtener regulaciones para nuevos mercados.</p> <p><u>Duración:</u> 3 meses.</p>	<p>Registro ante instituciones, etiquetas (marco regulatorio)</p>	<p>\$3.900.000</p>

6	Set Up (Pricing, cadena suministro, listings)	<p>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.</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>	<p>Informe con desarrollo comercial por empresa. Archivo PDF</p>	\$3.950.000
7	Proceso de Exportación	<p>Asistencia técnica y gestión de traslado y exportación para las empresas desde Chile (consolidación) para diversos mercados.</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>	<p>Comprobante de pago de envíos (barco y/o air shipping)</p>	\$4.800.000
8	Taller 2: Introducción a la venta en marketplaces	<p>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>Perfil expositor: Profesional con experiencia comprobable en desarrollo</p>	<p>Lista de asistencia, fotos de la actividad (screenshot si es actividad online)</p>	\$444.444

		<p>de activaciones en Marketplaces y gestión de mantenimiento de la plataforma.</p> <p>Duración: 3 horas.</p>		
9	Habilitación y acceso al marketplace	<p>Actividad que consiste en dar acceso estratégico a cada una de las empresas beneficiarias para publicar y gestionar sus productos en los distintos Marketplaces. 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>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: 5 meses</p>	<p>Fotos de productos publicados en marketplaces internacionales</p>	\$1.400.000
10	Mantenimiento y continuidad de la plataforma	<p>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</p>	<p>Imágenes de seller central donde se verifique activación de empresas en plataformas por determinado lapso de tiempo</p>	\$2.250.000

		<p>conveniente en cada una de sus publicaciones.</p> <p>Perfil expositor: empresa con experiencia en la venta a través de la plataformas de e-commerce, con conocimientos suficientes en su funcionamiento.</p> <p>Duración: 5 meses.</p>		
11	Etapa 3: Plan comunicacional en medios nacionales / documentación talleres	<p>Diseño e implementación de plan comunicacional, con el objetivo de visibilizar la implementación y resultados del proyecto. Con esto se espera poder mostrar el trabajo coordinado entre Gedes, Corfo, y las otras entidades involucrados, promocionar internamente a las empresas beneficiarias y finalmente motivar y persuadir a que nuevas empresas se sumen a iniciativas similares.</p> <p>Perfil agencia: Empresa con contactos directos en medios escritos, digitales y de TV con experiencia comprobable en publicaciones de negocios.</p> <p>Duración: 5 meses.</p>	Videos y presentaciones digitales / prensa, reportajes, comunicaciones	\$3.770.000
12	Taller 3: Introducción al marketing digital en marketplaces	<p>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> <p>Perfil expositor: Profesional con experiencia comprobable en desarrollo de campañas de marketing digital enfocadas en plataformas de e-commerce internacionales.</p>	Lista de asistencia, fotos de la actividad (screenshot si es actividad online)	\$440.000

		Duración: 3 horas.		
13	Diseño estrategias de campañas de marketing digital	<p>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>Perfil ejecutor: Empresa con experiencia en marketing digital con enfoque en el mercado estadounidense, específicamente en Amazon.com, Ebay, Etsy, JD, Walmart.com y Sears Marketplace.</p> <p>Duración: 5 meses.</p>	<p>Archivo excel con estrategia de inversión digital para cada empresa</p>	\$2.250.000
14	Análisis de palabras claves de búsqueda para cada producto	<p>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 trafico de personas a la publicación.</p> <p>Perfil ejecutor: Empresa con experiencia en marketing digital con enfoque en el mercado estadounidense,</p>	<p>Archivo excel con trabajo de indexación y keyword con cada empresa</p>	\$2.100.000

		<p>específicamente en Amazon.com, Ebay, Etsy, Walmart.com y Sears Marketplace.</p> <p>Duración: 5 meses.</p>		
15	Plan generación reseñas en marketplaces	<p>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. Cabe destacar que estas reseñas solo la pueden hacer compradores verificados, por lo tanto esa captación aumenta el costo.</p> <p>Perfil ejecutor: Empresa con experiencia en marketing digital con enfoque en el mercado estadounidense, específicamente en Amazon.com, Ebay, Etsy, Walmart.com y Sears Marketplace.</p> <p>Duración: 5 meses.</p>	Informe reviews obtenidos	\$4.400.000
16	Gasto marketing directo: Campañas PPC y PPS en marketplaces	<p>Esta actividad consiste en gestionar los anuncios y optimizarlos para su correcto funcionamiento dentro de los Marketplaces elegidos, específicamente en campañas PPC (pay per click) y PPS (pay per sale), 2 de las principales estrategias de posicionamiento digital que se basan en apostar (invertir) por ciertos keywords relacionados a las características de mis productos.</p>	Facturas gasto directo en campañas de marketing on marketplaces (digital)	\$4.100.000

		<p>Perfil ejecutor: Empresa con experiencia en marketing digital con enfoque en marketplaces internacionales.</p> <p>Duración: 5 meses.</p>		
17	<p>Gasto marketing directo: Promociones en marketplaces</p>	<p>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</p> <p>Perfil ejecutor: Empresa con experiencia en marketing digital con enfoque en marketplaces internacionales.</p> <p>Duración: 5 mes.</p>	<p>Facturas gasto directo en campañas de marketing on marketplaces (digital)</p>	\$4.250.000
18	<p>Coaching final: Evento de cierre final proyecto junto con transferencia final de conocimientos</p>	<p>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. Perfil expositor: Profesional con experiencia comprobable en desarrollo de activaciones en Amazon.com, Ebay, Etsy, Walmart.com y Sears Marketplace y</p>	<p>Lista de asistencia, fotos de la actividad (screenshot si es actividad online)</p>	\$800.000

		<p>campañas de marketing digital internacional.</p> <p>Duración: 2 horas.</p>		
--	--	---	--	--

N	ACTIVIDAD	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10
1	Actividad 1	X									
2	Actividad 2	X									
3	Actividad 3	X	X								
4	Actividad 4	X	X	X							
5	Actividad 5		X	X	X						
6	Actividad 6			X	X	X					
7	Actividad 7				X	X	X				
8	Actividad 8				X	X	X				
9	Actividad 9					X	X	X	X	X	
10	Actividad 10					X	X	X	X	X	
11	Actividad 11					X	X	X	X	X	
12	Actividad 12					X	X	X			
13	Actividad 13					X	X	X	X	X	
14	Actividad 14					X	X	X	X	X	
15	Actividad 15					X	X	X	X	X	
16	Actividad 16					X	X	X	X	X	

17	Actividad 17					X	X	X	X	X	
18	Actividad 18										X

7. INFORMES QUE DEBEN REQUERIRSE A LA ENTIDAD EXPERTA

En el transcurso del proyecto, la Entidad Experta deberá entregar al AOI los siguientes informes:

Informes de Avances por Actividad Realizada.

Los informes deberán describir las actividades realizadas, resultados logrados y todos los detalles importantes que tengan que ver con el cumplimiento de la actividad. Además, se deberá entregar reportes fotográficos de las actividades cursadas, así como también listas de asistencias y cualquier otro hecho importante de ser informado.

Estos informes deberán ser entregados según los plazos establecidos en la carta Gantt propuesta por el oferente.

Informe Final:

Se solicitará toda la documentación administrativa que respalde la ejecución y calidad del proyecto, como, por ejemplo: los resultados de la encuesta de satisfacción al terminar el proceso, los resultados del proyecto e indicadores, listas de asistencias, y toda información importante respecto al desarrollo correcto del total del proyecto.

Para cada rendición de informes se deberá respetar un formato del texto en letra arial o calibri 10, con interlineado simple. Los gráficos y tablas utilizados deberán tener siempre su nombre y numeración en la parte superior, así como la respectiva fuente de información utilizada en la parte inferior de la figura. Para los gráficos (en caso de ser necesarios) se deberá hacer siempre alusión debajo de la figura al total de la muestra considerada para el respectivo análisis, principalmente si se trata de análisis de subconjuntos de muestras.

Los informes deberán ser entregados de manera digital vía correo electrónico a ejecutivo a cargo del proyecto:

- Informe en formato Word ® y PDF legible.
- Carpeta con todas las Bases de Datos utilizadas o consultadas (Excel ®, PDF, entre otros).

8. Resultados Esperados.

Se deberán indicar los resultados esperados al término de cada Actividad del proyecto (desarrollo de competencias y resultados de las actividades), y relacionarlos con su contribución al cumplimiento de los objetivos específicos.

Se espera que durante el proyecto se pueda llegar a los siguientes resultados:

10 empresas capacitadas e instruidas en cuanto a conocimiento, regulaciones, packaging, y estrategia para nuevos mercados. También con respecto a la venta en Ebay o Amazon, mediante talleres y charlas. Con esto se espera como resultado que todos tengan un concepto claro del funcionamiento del comercio electrónico (e-commerce) internacional, sus principales canales y funcionalidades, y los beneficios tanto tangibles como intangibles que tiene estar presentes en las principales plataformas de venta online en el mundo.

10 empresas con sus productos activos y disponibles para la venta en alguna de las plataformas de e-commerce mencionadas.

Al menos 6 empresas con ventas en algunas de las plataformas.

A modo general, se espera que las empresas se preparen para exportar y vender sus productos a nuevos mercados a través de los principales canales de venta online del mundo. La idea es que las empresas le den continuidad al proyecto con recursos propios, siendo este un impulso para incursionar en este canal.

9. 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 t	Unidad	0	9	Mes 10	Registro de actividad en cada marketplace de cada marca
Generación de capacidades para exportar	N° de empresas beneficiarias que incrementan su potencial exportador al finalizar el proyecto en año tf / N° total de empresas beneficiarias de proyectos finalizados en año tf) * 100	Porcentaje	0	100%	Mes 10	Informe sobre potencial exportador de cada empres
Generación de capacidades de gestión productiva y administrativa.	(N° de empresas beneficiarias encuestadas en año t que declaran haber incorporado y/o fortalecido sus capacidades de gestión una vez finalizado el proyecto en año tf / N° total de empresas encuestadas beneficiarias del proyecto en año tf)*10	Porcentaje	0	100%	Mes 10	Encuesta e informe sobre capacidades de gestión.

OBJETIVO ESPECÍFICO	INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD	VALOR BASE	VALOR PROYECTADO	FECHA DE CUMPLIMIENTO	MEDIOS DE VERIFICACIÓN
1.- Transferir conocimientos fundamentales en exportaciones y funcionamiento de e-commerce globales	Generación de capacidades de gestión productiva y administrativa	N° de empresas beneficiarias que participan al taller/ N° de empresas atendidas en año tf. $(9/10)*100=90\%$	Porcentaje	0	90% Número total de empresas del proyecto	Mes 10	Actas de asistencia por taller
2.- Nivelar y preparar a los empresarios para la exportación en términos de packaging y regulaciones	Nivelar y preparar a los empresarios para la exportación en términos de packaging y regulaciones	N° de empresas niveladas y preparadas en el año tf/ N° de empresas atendidas en año tf.	Porcentaje	0	90% Número total de empresas del proyecto	Mes 10	Registros de entrada en distintos mercados
3.- Facilitar el proceso de exportación y lograr eficiencias mediante la asociatividad	Acceso a nuevos mercados	N° de empresas beneficiarias que tienen acceso a nuevos mercados en año tf/ N° total de empresas beneficiarias en año t.	Porcentaje	0	70% del Número total de empresas del proyecto	Mes 10	Informe visibilidad y cotizaciones

10. Presupuesto

La siguiente tabla muestra el presupuesto aprobado por la entidad Corfo para el desarrollo del proyecto.

Cuenta Financiable	Aporte Corfo	Aporte Empresario	Total
Gastos Operacionales	\$40.000.000.-	\$4.444.444.-	\$44.444.444.-
Total	\$40.000.000.-	\$4.444.444.-	\$44.444.444.-

11. NORMATIVA

La implementación y desarrollo del proyecto se deberá ajustar a lo dispuesto en la Resolución (E) N°381 de 2020, que aprobó el texto refundido de las bases del instrumento denominado “Redes”, así como a la Resolución (E) N°752, de 2020, que aprobó la modificación de bases del instrumento “Redes”. Se deberá tener en consideración esta normativa en todos aquellos ámbitos que no son abordados por las presentes Bases. En caso de controversias entre ambos documentos, primará lo establecido en el presente documento y en el contrato que se firme, previa ratificación de Corfo.

Las presentes Bases son obligatorias para quienes participen de la convocatoria, por lo cual se entenderá que son aceptadas por el sólo hecho de formular una oferta.

La normativa y documentos señalados anteriormente forman parte integrante de la presente convocatoria, junto a los siguientes antecedentes:

1. Las correspondientes ofertas técnicas y ofertas económicas de los oferentes.
2. Los antecedentes solicitados a cada postulante.
3. Las consultas a las Bases formuladas por los oferentes y las respectivas respuestas emitidas por el Agente Operador Intermediario.
4. Las aclaraciones que se efectúen a las Bases de iniciativa del Agente Operador Intermediario.
5. Las aclaraciones a las ofertas que solicite el Agente Operador Intermediario Gedes Ltda., o la Corporación.

12. CONFIDENCIALIDAD Y TRATAMIENTO DE DATOS

Toda información relativa a Corfo o a terceros a la que la entidad experta tenga acceso con motivo de la presente licitación a adjudicar, tendrá el carácter de confidencial. En consecuencia, dicha información deberá mantenerse en carácter de reservada, respondiendo la entidad experta de todos los perjuicios que se deriven de la infracción a esta obligación.

La entidad experta no podrá utilizar los datos personales entregados por beneficiarios, para fines distintos al desarrollo del Programa dentro de los términos establecidos en la Ley 19.628 y su normativa relacionada, no pudiendo hacer ningún tipo de tratamientos, de acuerdo a lo establecido en el Artículo 2 literal o) de la ley citada.

13. UTILIZACIÓN DE IMAGEN

Durante la ejecución del Proyecto el oferente adjudicado se obligará a apoyar y participar activamente en los eventos que realice Corfo para promocionar los resultados parciales y finales del proyecto. Asimismo, en 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 o audiovisuales, deberá señalar expresamente que el proyecto es financiado por Corfo.

14. PROPIEDAD INTELECTUAL

El producto del trabajo que eventualmente desarrolle el entidad experta o sus dependientes, tales como informes, actas de reuniones y lista de asistencias, base de datos, registro audiovisuales, resultados del proyecto u otros, serán de propiedad de Corfo, quien se reserva el derecho de disponer de ellos libremente, sin limitaciones de ninguna especie, no pudiendo por tanto el entidad experta realizar ningún acto respecto de ellos ajeno al contrato a adjudicar, sin autorización previa y expresa de Corfo. Sin perjuicio de ello, se deberán respetar los derechos de autor y de propiedad intelectual existentes, respecto de aquellos materiales que el oferente o sus académicos hayan elaborado de forma previa a la ejecución del proyecto.

Por otra parte, los materiales audiovisuales, impresos, descargables u otros materiales entregados por los organismos certificadores a los beneficiarios deberán respetar los derechos de autor, de propiedad intelectual u otros. Corfo o el Agente Operador Intermediario en ningún caso serán responsables por infracciones de los organismos certificadores a las leyes que protegen la propiedad intelectual y los derechos de autor, siendo la entidad experta el único responsable por dichas infracciones.