

Términos de Referencia

Licitación

“PROVEEDORES DE SOLUCIONES TECNOLÓGICAS PARA LA DIGITALIZACIÓN DE CADENAS DE SUMINISTRO E INDUSTRIAS 4.0 EN AMÉRICA LATINA” ETAPA DE DESARROLLO AÑO 2, CÓDIGO 21RME-189102-2

Financiado:	CORFO
Cofinanciado por:	Empresas de la Región de Valparaíso
Agente Operador:	Gedes Ltda
Sector Productivo	TICS
Responsable	GEDES- Región de Valparaíso
Administración	GEDES- Región de Valparaíso
Región	Valparaíso
Contacto	valparaiso@gedes.cl
Duración de la consultoría	10 meses

1. Objetivos y productos:

I. Descripción general del proyecto.

El proyecto tiene por objetivo insertar en mercados latinoamericanos a empresas regionales proveedoras de soluciones tecnológicas para la digitalización de las cadenas de suministro y desarrollo de industrias 4.0, por medio de un esfuerzo asociativo de internacionalización en una etapa de penetración, generando capacidades de exportación y acceso a los mercados internacionales.

Durante el año 1 se prospectaron oportunidades comerciales en el mercado colombiano y mexicano, con mejores resultados de vinculación en Colombia, donde el 92% de las reuniones B2B fueron de mediana y alta vinculación, versus México con un 67% de grados de vinculación mediana y alta. Es decir, mediana vinculación cuando existe interés en la oferta a través de solicitud de reuniones. Y en el caso de Colombia la vinculación fue mayormente alta, ósea, se formalizaron compromisos acuerdos de representación y/o prestación de servicios.

En Colombia se obtuvo un alto grado de interés en la oferta exportable chilena y expectativas altas de cierre, lográndose la concreción de acuerdos comerciales.

Producto de los resultados obtenidos en el año 1, se trabajará en la penetración del mercado colombiano, país que se posiciona como uno de los principales destinos en términos de oportunidades para la oferta exportable de empresas chilenas.

De los mercados priorizados el primer año de desarrollo, se identificaron mayores oportunidades comerciales en Colombia, país en donde además se lograron mayores vinculaciones de negocios y concreción efectiva de acuerdos comerciales, versus México, país que por su gran tamaño dificulta el ingreso al mercado, con niveles más altos de competencia, costos más elevados y en donde se requieren establecer mayores vínculos con contrapartes del mercado, y existen niveles elevados de corrupción. Producto de ello, en el segundo año de desarrollo se considerará el mercado ecuatoriano como mercado secundario para la etapa de penetración.

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 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 exigencias sanitarias (COVID-19) y asegurando el máximo de eficiencia en los resultados a obtener para cumplir con el objetivo del proyecto: “PROVEEDORES DE SOLUCIONES TECNOLÓGICAS PARA LA DIGITALIZACIÓN DE CADENAS DE SUMINISTRO E INDUSTRIAS 4.0 EN AMÉRICA LATINA”

III. Objetivos Específicos

1. Generar competencias y capacidades para enfrentar el desafío de la internacionalización a través de asesorías específicas, transferencia de buenas prácticas y acompañamiento del proceso exportador.
2. Apoyar procesos para la articulación de redes colaborativas hacia y desde mercados internacionales.
3. Facilitar y apoyar las etapas de comercialización cierres de contratos en mercados internacionales.

IV.- Productos Esperados:

- Informes de avance mensual de actividades desarrolladas.
- Informe Final.
- Verificadores

*En este punto, los productos a entregar tanto mensual como final se detallarán en el contrato al adjudicar el proyecto, lo anterior, considerando las bases del proyecto.

2. Aspectos a evaluar de las empresas postulantes.

- a. Experiencia de la empresa consultora y experiencia en el territorio.
- b. Experiencia de su equipo de trabajo y experiencia en el territorio.
- c. Equipo profesional que cuente con las capacidades técnicas.

CUADRO N° 1 : BRECHAS Y OPORTUNIDADES QUE SERÁN ABORDADAS POR EL PROYECTO	
BRECHA Y/O OPORTUNIDAD	DESCRIPCIÓN
Bajo conocimiento del Proceso Exportador de Servicios en materia tributaria y legal:	<i>En este aspecto, las brechas se relacionan con 2 aspectos relevantes a profundizar: marco legal y tributario para el cierre de contratos, y procesos de exportación para el desarrollo de proyectos.</i>
Bajo Posicionamiento de las empresas en los mercados priorizados:	<i>Si bien hay avances respecto a la conformación de capital social durante el primer año de desarrollo, aún se requiere trabajar el posicionamiento de las empresas y su oferta exportadora para poder dinamizar los procesos de comercialización, y consolidación de la expansión geográfica a través de socios locales</i>
Bajo conocimiento del proceso de comercialización para el cierre de contratos y negocios en mercados de destino en etapas de penetración de mercado	<i>Existe un bajo conocimiento por parte de los beneficiarios sobre cómo comercializar su oferta de productos y servicios para lograr cierres efectivos de contratos y negocios en los mercados priorizados en etapas de penetración.</i>

3. Actividades mínimas a desarrollar:

N°	NOMBRE ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD(*)
1	<p>Asesoría jurídica en materias tributarias y contractuales en derecho comercial internacional</p>	<p>Tiene por objetivo subsanar las brechas relacionadas con bajo conocimiento del Proceso Exportador de Servicios en materia tributaria y legal.</p> <p>Durante el año 1 se abordaron temáticas de manera teórica. Durante el año 2 se profundizará en algunas materias, con especial énfasis en efectos tributarios asociados a las exportaciones bajo distintas modalidades, y resolviendo dudas puntuales para cada beneficiario en su proceso de internacionalización.</p> <p>Debido a lo anterior, se propone una asesoría en dicha materia que consta de 2 sesiones personalizadas de manera virtual, considerando la temática en cuestión que requiere de participación activa del grupo de beneficiarios.</p> <p>Contenidos Referenciales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Normativa tributaria para la exportación de servicios • Análisis y beneficios de los acuerdos de doble tributación • Fusiones y adquisiciones • Conocer los efectos tributarios de las principales operaciones transnacionales, como: remesas de utilidades y pago de dividendos, patentes, ganancias de capital, u otras prestaciones similares. <p>Metodología:</p> <p>A través de una asesoría jurídica personalizada, cada beneficiario de manera individual podrá reforzar conocimientos en materias contractuales y tributarias, y además una revisión de sus potenciales contratos y acuerdos.</p> <p>Productos Entregables:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asesorar a las empresas sobre marcos tributarios para el cierre de contratos internacionales. • Lista de asistencia • Registro fotográfico • Informe jurídico individual por empresa.
2	<p>Marketing táctico y adecuación de oferta exportable para la penetración de mercado</p>	<p>Tiene por objetivo subsanar brechas de bajo posicionamiento en mercados priorizados. Se propone un taller que consta de 2 sesiones personalizadas de manera virtual, considerando la temática en cuestión que requiere de participación activa del grupo de beneficiarios.</p> <p>Contenidos Referenciales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estrategias efectivas de desarrollo en negocios internacionales • Identificación de propósitos buscados en una estrategia de internacionalización • Modelo de negocio de penetración de mercado • Posicionamiento internacional y estrategia comercial <p>Metodología:</p> <p>A través de una asesoría personalizada, cada beneficiario de manera individual podrá reforzar su estrategia y adecuar su oferta exportadora para abordar la penetración en los mercados priorizados.</p> <p>Productos Entregables:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asesorar a las empresas sobre diseño de estrategias para mercados internacionales. • Lista de asistencia • Registro fotográfico • Informe individual por empresa.

<p>3</p>	<p>Taller de negociación y cultura de negocios en el mercado ecuatoriano</p>	<p>Taller de capacitación y transferencia con experto en el mercado ecuatoriano. Modalidad Online, 2 sesiones grupales de hora y media cada una, de manera virtual, considerando la temática en cuestión que requiere de participación activa del grupo de beneficiarios. En una sesión se abordará el mercado colombiano y en la siguiente sesión, el mercado ecuatoriano.</p> <p>Contenidos Referenciales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Análisis de situaciones de negocios • Preparación para negociar y las habilidades para su éxito • Habilidades comunicacionales y escucha activa • Cultura de negocios de mercados priorizados <p>Metodología: La metodología de transferencia emplea dinámicas de autoconocimiento, generación de confianzas y equipos de alto desempeño que favorezcan el trabajo grupal en la internacionalización. Asimismo, la formación será cercana al perfil empresarial de las beneficiarias, incorporando casos de éxito.</p> <p>Productos Entregables:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asesorar a las empresas sobre negociación y cultura de negocios. • Lista de asistencia • Registro fotográfico • Informe de actividad
<p>4</p>	<p>Entrenamiento del proceso comercial y venta para líderes empresariales</p>	<p>Tiene por objetivo subsanar brechas de bajo conocimiento del proceso de comercialización para el cierre de contratos. Se propone un taller que consta de 2 sesiones grupales de hora y media cada una, de manera virtual, considerando la temática en cuestión que requiere de participación activa del grupo de beneficiarios.</p> <p>Contenidos Referenciales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asesoría comercial con una mirada de marketing personalizada • Discurso o guion de ventas – elevator pitch • Taller práctico probando el discurso de venta y resolver objeciones <p>Metodología: La metodología de transferencia emplea dinámicas de autoconocimiento, generación de confianzas y equipos de alto desempeño que favorezcan el trabajo grupal en la internacionalización. Asimismo, la formación será cercana al perfil empresarial de las beneficiarias, incorporando casos de éxito.</p> <p>Productos Entregables:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asesorar a las empresas sobre discurso de venta previo a las misiones comerciales de penetración. • Lista de asistencia • Registro fotográfico • Informe de actividad

5	Soft Landing Ecosistema Empresarial Ecuador	<p>Se plantea una actividad de Soft Landing, que tiene por objetivo analizar oportunidades que presenta el mercado en base a reuniones B2B con los principales actores del ecosistema empresarial del mercado (gremios, asociaciones, universidades, autoridades).</p> <p>Instancia puesta a disposición para que las empresas puedan recabar información de mercado, identificar oportunidades, compartir información de interés, necesidades de demanda a modo de generar una agenda B2B acorde a necesidades demandadas en el mercado. Rondas de negocios 100% virtuales.</p> <p>Producto Entregable:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Espacio de vinculación. • Lista de asistencia • Registro fotográfico • Informe de actividad
6	Mentoría seguimiento cartera de clientes internacionales	<p>Actividad que tiene por objetivo validar y confrontar los resultados a través de la investigación realizada empíricamente en los mercados internacionales a través de las misiones de penetración.</p> <p>En base a los resultados recabados se analizan estrategias para continuar con un siguiente año de penetración.</p> <p>Modalidad - Contenido:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Repaso de información previa a los viajes, segmento, oferta, modelo de negocio • Feedback respecto a reuniones generadas en los mercados, vinculaciones, oportunidades detectadas, seguimiento de potenciales acuerdos de colaboración <p>Metodología: La metodología de transferencia emplea dinámicas de autoconocimiento, generación de confianzas y equipos de alto desempeño que favorezcan el trabajo grupal en la internacionalización. Dinámica de conversación con empresarios para analizar resultados.</p> <p>Productos Entregables:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Resultados y balances de misiones comerciales. • Lista de asistencia • Registro fotográfico • Informe de actividad
7	Elaboración de agenda de penetración de mercado Colombia	<p>Elaboración de Agenda Comercial Confección y HH en la elaboración e implementación de la agenda comercial, para determinar correctamente el tipo de actores con los que cuales se concretarán reuniones y el tipo de eventos relevantes que serán visitados.</p> <p>Adicionalmente, comprende el trabajo de coordinación, gestión y logística de traslado y hospedaje de la delegación en el marco de las misiones comerciales de 5 días.</p> <p>Productos Entregables:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Agendas comerciales para misiones comerciales en mercados priorizados. • Gestión de contrapartes internacionales. • Organización de actividades de vinculación internacional B2B. • Gestión y coordinación de la logística del viaje para la delegación.

8	Misión de penetración de mercado Colombia	<p>La actividad tiene por objetivo apoyar los procesos para la articulación de redes colaborativas hacia y desde mercados internacionales, generar vinculación con clientes y socios estratégicos claves del mercado. Visitando a potenciales clientes, sosteniendo reuniones B2B con los principales actores del mercado. Buscando la detección de oportunidades comerciales, validación de las principales barreras de entrada y validación de los modelos de entrada al mercado.</p> <p>Programa Tentativo: Día 1: viaje al mercado Día 2: Showroom promocional en Colombia y reuniones con potenciales clientes y socios estratégicos. Día 3: reuniones con potenciales clientes y socios estratégicos. Día 4: viaje de regreso</p> <p>Productos Entregables:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Encuentro B2B con potenciales clientes del mercado. • Encuentro B2B con socios potenciales en el mercado. • Informe de seguimiento de reuniones B2B y principales conclusiones del mercado. • Seguimiento de contactos relevantes. • Registro fotográfico • Informe de actividad <p>Los costos de esta actividad comprenden los tickets aéreos más costo de traslado interno en el país de destino y viáticos.</p>
9	Showroom demostrativo y Lanzamiento de Soluciones en mercado Colombia	<p>Evento que tiene por objetivo acercar las tecnologías ofertadas del mercado colombiano hacia los beneficiarios del proyecto, a modo de identificar competidores, oferta/demanda, tendencias y potenciales partners. Así como poner en valor la oferta de las empresas beneficiarias del proyecto.</p> <p>Arriendo de espacio y convocatoria de empresas para que muestran su tecnología, potenciales partners y gremios de la industria.</p> <p>Considera producción para evento para 30 personas (arriendo de salón, proyección, banquetería e invitaciones)</p> <p>Programa Tentativo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Presentación de la oferta exportable asociativa chilena de proveedores de soluciones tecnológicas • Muestra de tecnología de empresas extranjeras <p>La delegación contempla: 1 ejecutivo por empresa en el marco del evento showroom considerando los tickets aéreos más costo de traslado interno en el país de destino y viáticos.</p> <p>Productos Entregables:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lista de asistencia • Registro fotográfico • Informe de actividad

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 proyecto: “: “PROVEEDORES DE SOLUCIONES TECNOLÓGICAS PARA LA DIGITALIZACIÓN DE CADENAS DE SUMINISTRO E INDUSTRIAS 4.0 EN AMÉRICA LATINA”.

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 a valparaiso@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 12 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.	20%
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 5 años de experiencia o más en la Región de Valparaíso, en el desarrollo de consultorías, catastro y caracterización de empresas, levantamiento de información, gestión de base de datos, formulación, evaluación y/o ejecución de proyectos públicos y privados y/o estudios y asesorías.	30%
5	Acredita 4 años de experiencia o más en la Región de Valparaíso, en el desarrollo de consultorías, catastro y caracterización de empresas, levantamiento de información, gestión de base de datos, formulación, evaluación y/o ejecución de proyectos públicos y privados y/o estudios y asesorías.	

1	Acredita al menos 1 año de experiencia o más en la Región de Valparaíso, en el desarrollo de consultorías, catastro y caracterización de empresas, levantamiento de información, gestión de base de datos, formulación, evaluación y/o ejecución de proyectos públicos y privados y/o estudios y asesorías.
---	---

3.- Se evaluará y verificará la experiencia en el territorio, conocimiento de los empresarios en la Región de Valparaíso. (Anexo 4)		
Nota	Cumplimiento	Porcentaje
10	Acredita experiencia en el territorio, conocimiento de los empresarios en la Región de Valparaíso.	25%
1	No acredita experiencia en el territorio, conocimiento de los empresarios en la Región de Valparaíso..	

4.- Capacidad del Profesional o Personal del Equipo Consultor		
Nota	Cumplimiento	Porcentaje
10	Cuenta con capacidades en temáticas relacionadas con el proyecto, anterior a la postulación de esta licitación.	20%
1	No cuenta con capacidades en temáticas relacionadas con el proyecto, anterior a la postulación de esta licitación.	

***Adjuntar verificador**

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

***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) Gerente Gedes Valparaíso
- 2) Ejecutivo/a Técnico Gedes Valparaíso
- 3) Ejecutivo/a Financiero Gedes Valparaíso

ANEXOS

ANEXO N°1 OFERTA ECONÓMICA

CUENTA / ÍTEM DE GASTO	VALOR TOTAL*
GASTOS DE OPERACIÓN	
- Actividad 1	
- Actividad 2	
- Actividad 3	
- Actividad 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 N°3 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.**

