

Términos de Referencia

Licitación RED TICs Valparaíso:
“Asesoría Experta en Incremento de Ventas”
“Consultoría en Gestión de Convenios público privados”
“Consultoría en Prospección de nuevos negocios”

Financiado:	CORFO
Cofinanciado por:	Empresas de la Región de Valparaíso
Agente Operador:	Gedes Ltda.
Sector Productivo	Tecnologías de la información
Responsable	GEDES- Región de Valparaíso
Administración	GEDES- Región de Valparaíso
Región	Valparaíso
Contacto	dorozco@gedes.cl
Duración de la consultoría	4 meses

Las cláusulas y estipulaciones de este documento tienen como objetivo describir el servicio, y deben ser aplicadas e interpretadas conjuntamente con lo establecido en los documentos del contrato. Se entiende que cada interesado, al participar en esta licitación, acepta íntegramente todas las disposiciones establecidas en estas bases.

1. Objetivos y productos:

I. Descripción general del proyecto.

Esta iniciativa surge en respuesta a los requerimientos locales y busca avanzar en el desarrollo de una red comercial de empresas TIC para potenciar la oferta de las cuatro empresas vinculadas a este programa, así como la de sus proveedores en el ecosistema de empresas TIC de la Región de Valparaíso.

La "Red Colaborativa de Empresas TIC de la Región de Valparaíso" (Código 22Redaso-229306-2) tiene como objetivo capturar oportunidades de negocio e innovación mediante el desarrollo de cadenas de valor. Su objetivo general es: ***Promover el trabajo colaborativo el que permita articular al grupo de empresas beneficiarias para el mejoramiento de la competitividad.***

II. Objetivo del Servicio a contratar.

Las presentes bases técnicas describen las actividades que deberá desarrollar el contratista adjudicatario del servicio, para que realice todos los trabajos especificados en estas bases.

La consultora deberá desarrollar un programa que incluya:

1. **Consultoría experta en ventas:** Facilitar el aumento de las posibilidades de ventas efectivas del consorcio, con el apoyo del equipo designado por los empresarios.
2. **Consultoría ejecutiva en gestión comercial:** Co-diseñar y desarrollar una estrategia comercial para la identificación, articulación y cierre de acuerdos de servicios con clientes, así como con organizaciones públicas y privadas a nivel regional, nacional o en su defecto internacional.
3. **Consultoría ejecutiva para prospección de nuevos negocios:** Co-diseñar y desarrollar estrategias para la prospección de nuevos negocios, lo cual incluirá la participación en rondas, reuniones, ferias y giras con ecosistemas de potenciales clientes a nivel nacional.

III. Alcance Del Servicio a contratar

La consultora y/o los profesionales deberán presentar una propuesta de trabajo que explique cómo se implementará este servicio, asegurando la máxima eficiencia en los resultados. No obstante, las asesorías deberán considerar, como mínimo, los siguientes aspectos en cada ámbito:

IV. Objetivos Específicos

Objetivos de Consultoría Experta en ventas:

- a. Establecer, ejecutar y evaluar un plan de ventas del consorcio en colaboración con los representantes de las empresas, dirigido a clientes actuales y potenciales.
- b. Recopilar y analizar indicadores de contactos comerciales, así como generar métricas de atracción de nuevos clientes a través del desarrollo de la oferta conjunta, la difusión y la participación en eventos.
- c. Planificar y hacer seguimiento a acciones que faciliten el aumento de las posibilidades de ventas efectivas con clientes institucionales y/o privados, tanto nacionales como internacionales.

Productos Esperados:

- a. **Desarrollo de plan de ventas del consorcio:** Este plan debe incluir un sistema de evaluación básico y ágil.
- b. **Desarrollo de indicadores de gestión de cartera de clientes:** Incluye la potenciación de actividades paralelas y posteriores del programa común.
- c. **Elaboración de tres reportes:**
 - o Primer mes: Incluirá el plan de ventas
 - o Segundo mes: Incluirá la coevaluación de los indicadores junto con los empresarios.
 - o Cuarto mes: Incluirá los resultados obtenidos, tales como los contactos de ventas con potenciales clientes, resultados comparados y acciones correctivas recomendadas.

Objetivos de Consultoría para Convenios institucionales

- a. En colaboración con los representantes de las empresas, establecer, ejecutar y evaluar el mapa y plan de vinculación (articulación y acuerdos) con instituciones privadas y públicas a corto y mediano plazo (4 meses con proyección a un año).
- b. Desarrollar una evaluación sistemática basada en indicadores críticos de contactos institucionales y comerciales, para diseñar una política de vinculación que fortalezca la oferta de las empresas socias del Consorcio Valparaíso Digital Hub.

Productos Esperados:

- a. **Desarrollo de un plan de vinculación efectivo:** Incluye un sistema de evaluación básico y ágil para instituciones de la región y/o del país del consorcio.
Desarrollo de plan efectivo de vinculamiento con instituciones de la región y/o el país del consorcio que incluya un sistema de evaluación básico y ágil.
- b. **Desarrollo de indicadores de la gestión:** Para la cartera de instituciones, clientes y organismos locales y nacionales, contribuyendo a la potenciación de actividades paralelas y posteriores del programa común (prospección, ventas y difusión).
- c. **Elaboración de tres reportes y realización de tres reuniones de seguimiento con representación de los empresarios.**
 - o Al final del primer mes: Diseño del plan de vinculación.
 - o Al final del segundo mes: Evaluación del mapa y evolución de los indicadores.
 - o Al final del cuarto mes: Presentación de los resultados de los indicadores y un reporte final que detalle las acciones de contacto realizadas, los convenios establecidos con instituciones públicas y privadas del país, los resultados comparados y las acciones correctivas recomendadas.

Objetivos de Consultoría en Prospección Nuevos Negocios

- a. **Gestión y participación:** Participación en rondas de negocios, ferias y/o giras con ecosistemas y potenciales clientes a nivel nacional.
- b. **Generación de nuevas oportunidades:** Reunirse, contactar y generar opciones de nuevos negocios con empresas, instituciones y organismos públicos y/o privados de Chile.
- c. **Coordinación y diseño:** Diseñar y coordinar cooperativamente las giras y encuentros comerciales, gestionado la agenda de visitas de los beneficiarios de acuerdo con los objetivos y actividades del programa.
- d. **Gestión de gastos:** Administrar los gastos relacionados con la participación de dos representantes en giras o encuentros nacionales.
- e. **Evaluación sistemática:** Desarrollar una evaluación sistemática mediante el seguimiento de indicadores críticos de contactos institucionales y comerciales.

Productos Esperados:

- a. **Desarrollo de plan efectivo de participación:** Incluir la participación en al menos 4 giras, rondas y encuentros con instituciones públicas y privadas a nivel nacional, orientado a la prospección de nuevos negocios o acuerdos de apoyo comercial.
- b. **Desarrollo de indicadores de gestión: Implementar** y evaluar indicadores en al menos 4 giras, rondas y encuentros con instituciones públicas y privadas a nivel nacional, con el fin de prospectar nuevos negocios o establecer acuerdos de apoyo comercial.
- c. **Desarrollo de indicadores de gestión:** Crear indicadores para evaluar la cartera de instituciones, clientes y organismos, tanto locales como nacionales, con el objetivo de potenciar las actividades relacionadas al programa, incluyendo la gestión de convenios, ventas y difusión.
- d. **Elaboración de dos reportes y realización de dos reuniones de avance:**
 - o Al final del primer mes: Presentar un reporte sobre el diseño del plan de prospección.

- Al final del segundo mes: Presentar un reporte que incluya la evaluación de las acciones realizadas y la evolución de los indicadores.

Cada reunión de avance deberá tener una duración de 1 hora y se llevará a cabo con representantes de los empresarios para hacer seguimiento.

e. Desarrollo de reporte y reunión final:

- Al final del cuarto mes: Presentar un reporte final que incluya los resultados de la prospección y la participación en eventos. El reporte debe detallar el número de ferias y encuentros realizados, verificar los contactos establecidos, comparar los resultados obtenidos y ofrecer recomendaciones para acciones correctivas.

V. Plazo de ejecución y fecha máxima de término

Plazo de ejecución: 4 meses.

Fecha límite para la ejecución y entrega de productos: 15 de diciembre de 2024.

2. Aspectos a evaluar de las empresas postulantes.

- Experiencia de la empresa consultora: Evaluar la experiencia en los temas relevantes para el proyecto.
- Experiencia del equipo de trabajo: Considerar tanto la experiencia del equipo como su experiencia comercial.
- Historial de proyectos CORFO: Verificar la experiencia en la ejecución de proyectos Corfo para empresas Pyme
- Capacidades del equipo profesional: Asegurarse de que el equipo cuente con las habilidades y experiencia necesarias en los temas solicitados.

3. Actividades mínimas a desarrollar:

3.1 Consultoría Experta en ventas:

N°	NOMBRE ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD (*)
1	Desarrollar un plan de ventas para el consorcio que abarque a sus clientes.	Desarrollo de 2 reuniones iniciales: Realizar reuniones con representantes del Consorcio VDH para el diseño posterior de un plan de ventas. Diseño de acciones: Elaborar y poner en práctica acciones semanales y mensuales para contactar y evaluar la interacción con clientes para los socios de VDH. Establecimiento de acciones: Definir estrategias para mejorar la vinculación y potenciar la difusión en plataformas digitales, así como para el desarrollo de convenios y la prospección del Consorcio.
2	Establecer indicadores para contactos comerciales y desarrollar métricas para la atracción de nuevos clientes.	Desarrollo de indicadores para los esfuerzos comerciales: contribuir a las actividades de difusión digital, prospección de ventas y convenios institucionales, mediante: <ul style="list-style-type: none"> • Identificación, registro y localización de potenciales clientes y contactos institucionales. • Modalidades de medición, implementando métodos efectivos y eficientes para medir el contacto con clientes. • Diseño y ejecución de actividades de contacto, en colaboración con los representantes de las empresas.

3	Planificar y facilitar la gestión de las acciones de ventas	<p>Desarrollo de tres reuniones de reporte: realizar reuniones para la presentación, diseño y evaluación de las acciones destinadas a facilitar ventas.</p> <p>Elaboración de tres reportes: generar reportes con recomendaciones y ajustes necesarios para mejorar las acciones de venta, optimizando la oferta y la difusión del consorcio.</p>
---	---	---

3.2. Consultoría para Convenios Institucionales

N°	NOMBRE ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD (*)
1	Desarrollo de un plan efectivo de vinculación con instituciones a nivel regional y/o nacional para el consorcio, que incluya un sistema de evaluación simple y eficiente.	<p>Desarrollo de 2 reuniones iniciales (de una hora cada una) para diseñar un plan de gestión de convenios con instituciones, en colaboración con los representantes del Consorcio VDH. El plan deberá incluir un mapa de actores clave y una proyección de vinculamiento tanto a corto plazo como a más de un año.</p> <p>Diseño de acciones (semanales y mensuales) para co-ejecutar y evaluar el contacto con instituciones potenciales, con el objetivo de establecer socios para el Consorcio VDH.</p>
2	Desarrollo de indicadores para la gestión de la cartera de instituciones.	<p>Desarrollo de indicadores para medir los esfuerzos de vinculamiento institucional y apoyar las actividades de difusión digital, ventas y prospección:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificación y registro de instituciones y contactos clave, colaborando con las áreas de difusión digital, ventas y prospección • Establecimiento de modalidades efectivas para medir el contacto con clientes. • Diseño y ejecución de actividades de contacto, en colaboración con los representantes de las empresas.
3	Planificar y coordinar la gestión de las acciones de ventas.	<p>Desarrollo de 3 reuniones de seguimiento para reportar, diseñar y evaluar las acciones destinadas a facilitar ventas.</p> <p>Elaboración de tres reportes ejecutivos escritos que incluyan recomendaciones y correcciones para las acciones de venta, con el fin de mejorar la oferta y difusión del consorcio.</p>

3.3. Consultoría en Prospección de Nuevos Negocios

N°	NOMBRE ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD (*)
1	Desarrollo de un plan eficaz para participar en al menos 4 giras.	<p>Desarrollo de 2 reuniones iniciales (de una hora cada una) para co-diseñar un plan de acción de prospección que incluya plazos, fechas, gastos y otras indicaciones críticas.</p> <p>El plan deberá contemplar acciones específicas a nivel semanal para su co-ejecución y coordinar con empresarios y representantes los detalles de fechas, eventos, plazos y gastos.</p>

2	Desarrollo de indicadores para la gestión de prospección	Desarrollo de indicadores para medir los esfuerzos de prospección, incluyendo el logro de la asistencia a eventos nacionales, la obtención de contactos y el apoyo a actividades de difusión digital, ventas y gestión de convenios público-privado. Identificación y registro de eventos en los que se haya participado, así como la evaluación positiva por parte de los empresarios sobre la cantidad y el perfil de los contactos realizados. Diseño y ejecución de actividades de apoyo para el traslado, hospedaje y alimentación de al menos dos representantes del Consorcio y del coordinador-gestor, en acuerdo con los empresarios.
3	Planificar y facilitar la gestión de acciones de ventas.	Participación en al menos 4 eventos, tales como ferias, encuentros, rondas de negocios, seminarios o reuniones institucionales. Cotización, pago e informe sobre los aspectos de traslado, alojamiento y viáticos para al menos dos representantes del consorcio en cada uno de los eventos planificados, en acuerdo con ellos. Elaboración de dos reportes ejecutivos escritos: uno con el plan validado por los empresarios y otro reporte final con los resultados, recomendaciones y correcciones a las acciones de prospección de negocios.

4. Convocatoria para la Consultoría

La empresa contratante será GEDES. La convocatoria se publicará en la página web de GEDES, y se evaluarán las propuestas que cumplan con los requisitos establecidos.

El proceso estará a cargo del Agente Operador Intermediario de GEDES, quien administra los recursos. Los oferentes tendrán un plazo máximo de 10 días hábiles, contados a partir de la fecha de publicación del llamado a licitación, para presentar sus propuestas por correo electrónico a la profesional Diana Orozco Parra (dorozco@gedes.cl). Las propuestas deben enviarse en la fecha y hora especificadas en la página web.

Las propuestas serán evaluadas según los criterios establecidos en el apartado correspondiente, y los resultados de la evaluación se comunicarán a los oferentes a través de un medio definido para tal efecto, dentro de un plazo máximo de 5 días hábiles.

5. Criterios de Evaluación

La entidad gestora llevará a cabo la evaluación de las propuestas recibidas de acuerdo con los criterios detallados en la tabla siguiente:

1.- Propuesta metodológica: Se evaluará la metodología propuesta, el análisis, la presentación de la información y la carta Gantt, asegurando que se cumpla con la entrega de los productos solicitados dentro del plazo de 4 meses.		
Nota	Cumplimiento	Porcentaje
10	La propuesta evaluada garantiza el cumplimiento completo de los requisitos establecidos para la metodología y el plan de trabajo, así como la entrega de los productos y el respeto a los plazos exigidos.	20%
5	La propuesta evaluada cumple parcialmente con los requisitos establecidos para la metodología y el plan de trabajo. Sin embargo, presenta algunas dificultades para garantizar la entrega de los productos y el cumplimiento de los plazos exigidos.	
1	La propuesta evaluada no garantiza el cumplimiento total de los requisitos exigidos para la metodología y el plan de trabajo, ni asegura la entrega de los productos y el respeto a los plazos exigidos.	

2.- Experiencia del profesional o la entidad consultora y del equipo: Se evaluarán los años de experiencia comprobada del oferente, así como su formación, verificando la duración y relevancia de las consultorías o trabajos similares realizados en relación con los requisitos descritos en los términos de referencia (Anexo 2 y Anexo 3).		
Nota	Cumplimiento	Porcentaje
10	Acredita 4 años o más de experiencia en la Región de Valparaíso en áreas como consultorías, catastro y caracterización de empresas, levantamiento de información, formulación, evaluación y/o ejecución de proyectos públicos y privados, así como en estudios y asesorías.	30%
5	Acredita 2 años de experiencia o más en la Región de Valparaíso, en el desarrollo de consultorías, catastro y caracterización de empresas, levantamiento de información, 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, formulación, evaluación y/o ejecución de proyectos públicos y privados y/o estudios y asesorías.	

3.- Se evaluará y verificará la experiencia en la región, así como el conocimiento del entorno empresarial. Se considerará la ejecución previa de proyectos en la Región de Valparaíso (Anexo 4).		
Nota	Cumplimiento	Porcentaje
10	Acredita la ejecución de 6 o más proyectos, ya completados o en curso, en la Región de Valparaíso.	20%
5	Acredita la ejecución de 3 proyectos, ya completados o en curso, en la Región de Valparaíso.	

1	No acredita la ejecución de proyectos, ya completados o en curso, en la Región de Valparaíso.	
----------	---	--

3.- Capacidad del Profesional o del Equipo Consultor		
Nota	Cumplimiento	Porcentaje
10	Cuenta con capacidades verificables y acreditadas en relación con la asesoría específica solicitada en las bases.	30%
5	Cuenta con experiencia limitada en la asesoría específica solicitada en las bases.	
1	No posee las capacidades requeridas para postular a esta licitación.	

***Adjuntar verificador**

5. Criterio Económico

El consultor deberá presentar una propuesta económica que indique el costo total de la consultoría, conforme al Anexo N°1. Además, deberá incluir un presupuesto detallado que desglose los diferentes gastos operativos asociados al proyecto. Presupuesto máximo para ejecutar la actividad:

- Consultoría Experta en ventas: \$5.039.327.-
- Consultoría Convenios institucionales: \$4.830.000.-
- Consultoría Prospección Nuevos negocio: \$8.800.000.-

6. Comisión evaluadora

La Comisión Evaluadora de las ofertas está compuesta por:

1. Coordinador de Proyectos de Gedes Valparaíso
2. Profesional de Gedes Valparaíso
3. Representante de las Empresas Mandantes

7. Respecto de las Empresas

Las empresas participantes de la actividad son:

NEOSOLTEC SPA: desarrollo de productos y servicios de software para el sector financiero y de seguros.

APLICACIONES INFORMÁTICAS APPLICATTA LIMITADA: diseño e instalación de software corporativo e institucional.

INGENIERÍA SOLEM S.A.: desarrollo y comercialización de soluciones tecnológicas de software y hardware.

AGILE INGENIERÍA Y CONSULTORÍA LTDA: desarrollo de tecnología y prestación de servicios asociados a la firma electrónica.

ANEXOS

ANEXO Nº1 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 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.

