

TÉRMINOS DE REFERENCIA CONSULTOR INDIVIDUAL

Consultoría para el diseño de una Metodología para determinar la Línea Base y una Metodología para implementar un Sistema de Información para Monitorear los resultados de la ejecución del Programa

Programa de Asistencia a las PyMEX para un mejor aprovechamiento de los acuerdos
Comerciales "Pymexporta" ATN/ME-8974-CH

I. ANTECEDENTES DEL PROGRAMA

Introducción:

A partir de 1990, el gobierno chileno ha logrado negociar acuerdos comerciales con varios países. Entre sus logros más importantes están la firma de los Tratados de Libre Comercio (TLC) con Unión Europea, Estados Unidos, Corea del Sur, Asociación Europea de Libre Comercio y China. Adicionalmente, Chile cuenta con acuerdos de libre comercio con Perú, Canadá, Costa Rica, El Salvador y México; y tiene Acuerdos de Complementación Económica (ACE) con Bolivia, Colombia, Cuba, Ecuador, MERCOSUR, Perú y Venezuela. Estos acuerdos abren importantes oportunidades para diversificar tanto los países de destino como la canasta exportadora de las Pequeñas y Medianas Empresas exportadoras, PyMEX².

Desde el punto de vista comercial, la dificultad más importante que enfrentan las PyMEX chilenas es la superación de barreras para-arancelarias. En una encuesta realizada a 88 PyMEs exportadoras³, el 58,1% consideró estas barreras como una restricción externa muy importante. Adicionalmente, un gran porcentaje de PyMEs declaró dificultades para ajustar sus productos a las especificidades técnicas de la demanda internacional (40%) y para ofrecer servicios adecuados de post-venta (43%). La superación de estas barreras es vital para lograr expandir las exportaciones a los dos mercados de destino más importantes para las PyMEX: Estados Unidos (26,2% del total exportado por las PyMEX en 2003) y Europa (22,4%), especialmente en el rubro de alimentos, que es el principal producto de exportación de estas empresas. Aquí el cumplimiento de las normas sanitarias, de empaque y de calidad constituye un requisito para lograr la exportación, y a la vez, para poder cumplir con ellas se requiere de una capacidad mayor de la que comúnmente disponen las PyMEX.

Con el fin de lograr un incremento sostenido de las exportaciones de las PyMEX hacia mercados con los cuales Chile ha suscrito acuerdos comerciales, la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales a través de su Dirección de Promoción de Exportaciones, (ProChile) y la Cámara de

¹ La Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) está constituida por Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.

² Empresas con ventas anuales por hasta US\$ 7,5 millones.

³ "Buenas prácticas de las Pyme exportadoras exitosas, Pymex: el caso chileno", convenio FUNDES Chile y Dirección General Económica de la Cancillería de Chile, agosto 2004.

Comercio de Santiago, (CCS), han diseñado un programa, que contribuirá a disminuir las barreras al comercio que hoy en día limitan las posibilidades de las PyMEX de acceder a nuevos mercados externos.

II. EL PROGRAMA

Esta consultoría se enmarca dentro del Programa "Asistencia a las PyMEX para un Mejor Aprovechamiento de los Acuerdos Comerciales", en adelante Programa, financiado parcialmente con recursos de una Cooperación Técnica No Reembolsable del Fondo Multilateral de Inversiones, en adelante FOMIN, administrado por el Banco Interamericano de Desarrollo, en adelante BID.

El ejecutor del Programa es la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON), a través de su Dirección de Promoción de Exportaciones, en adelante ProChile y co ejecutor es la Cámara de Comercio de Santiago, en adelante CCS.

III. OBJETIVOS DEL PROGRAMA

III.1. Objetivo General

Lograr un incremento sostenido de las exportaciones de las PyMEX de las distintas regiones del país, hacia mercados con los cuales Chile ha suscrito acuerdos comerciales.

III.2. Propósito

Desarrollar y sistematizar un modelo transferible que facilite a las PyMEX de Chile acceder a mercados exigentes, aprovechando las oportunidades que presentan los Acuerdos Comerciales, en adelante AC y Tratados de Libre Comercio, en adelante TLC.

III.3. Objetivos Específicos

- Articular la demanda de los mercados objetivos con la oferta exportable de las PyMEX.
- Apoyar a las PyMEX a cumplir con los requerimientos relacionados con su acceso a mercados.
- Generar un efecto demostrativo para que las PyMEX aprovechen las ventajas de los AC y TLC.
- Generar transferencia de conocimientos desde los mercados objetivos hacia las PyMEX chilenas.
- Construir una institucionalidad público-privada capaz de gestionar un Proyecto de apoyo a las PyMEX.

IV. Beneficiarios del Programa

Para los efectos del Programa, se entenderá por PyMEX, aquellas empresas que cumplan los siguientes criterios de elegibilidad:

- Registrar exportaciones, directas o indirectas, en alguno de los últimos tres años previos a su postulación, cuyo monto anual sea superior a US\$ 10.000;
- Tener ventas totales inferiores a US\$ 7.5 millones en el año anterior al de la postulación al Programa;
- Exportar o pretender exportar a un nuevo mercado objetivo o a un mismo mercado con un nuevo producto. Se entiende por nuevos mercados: nuevos nichos, provincias, Estados, canales de comercialización, zonas, entre otros. Sólo se considerarán aquellos mercados priorizados por el Programa.
- Que el o los mercados objetivos elegidos por la PyMEX sean considerados como "mercados exigentes", entendiéndose por tales aquellos donde existen Acuerdos Comerciales, a saber:

- Estados Unidos.
- Unión Europea: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, España, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania y Suecia.
- European Free Trade Association, EFTA: Suiza, Noruega, Islandia, Liechtenstein.
- Canadá.
- Corea.
- China.
- Centroamérica.
- México.
- Bolivia.
- Colombia.
- Ecuador.
- MERCOSUR.
- Panamá.
- Perú.
- Venezuela.
- India.
- P4 (Nueva Zelandia, Singapur, Brunel Darussalam)

V. COMPONENTES DEL PROGRAMA

La ejecución de las actividades previstas en el Programa se organiza en los siguientes Componentes:

V.1. Componente I: Difusión del Programa y selección de PyMEX participantes

El **propósito** de este componente es fomentar la participación en el Programa de las PyMEX de las distintas regiones del país, e identificar como elegibles únicamente a aquellas que requieren intervenciones de corto plazo y de bajo costo para conquistar mercados exigentes.

Como **resultados** de estas actividades al término de los tres años de ejecución del Programa, se espera: (i) que al menos 2.500 empresas participen de las actividades de difusión; (ii) que se aplique el Test de Potencialidad Exportadora al menos a 800 empresas; y (iii) que al menos 350 empresas aprueben el Test y sean candidatas a participar del Programa; (iv) que se aprueben Planes de Mejoras de al menos 250 empresas y (v) al menos una vez al año se inicie el proceso de aplicación del Modelo y la selección de Planes de Mejora.

V.2. Componente II: Asistencia a empresas para cumplir con los requerimientos de mercados internacionales de mayores exigencias

El **propósito** de este componente es proporcionar, con un enfoque sistémico e integral, asistencia técnica necesaria que permita a las PyMEX ejecutar sus Planes de Mejora para superar obstáculos y acceder a mercados exigentes.

Este Componente se diversifica en tres sub componentes o Líneas de Acción según el tipo de asistencia técnica o capacitación a prestar:

Líneas o sub-componentes:

Línea 1: Normas y Reglamentos Técnicos, otras barreras para arancelarias y no arancelarias.

La asistencia técnica y capacitación a las PyMEX está orientada a lograr la adecuación de sus procesos al cumplimiento de normas y regulaciones, buenas prácticas de manufacturas y buenas prácticas agrícolas, entre otros, relacionados con las barreras de mercado de destino.

Línea 2: Adecuación y/o ajuste de la Oferta Exportable a los requerimientos de la demanda internacional.

La asistencia técnica y capacitación tiene como objetivo que las PyMEX ajusten sus productos a los requerimientos de la demanda en los mercados de destino con respecto a las características de presentación, mercadeo y empaque.

Línea 3: Desarrollo y optimización de canales adecuados de logística, distribución y comercialización.

La asistencia técnica y capacitación tiene por finalidad apoyar el establecimiento de la cadena de distribución y logística necesaria, dentro y fuera de Chile, para posibilitar el éxito de las PyMEX en el mercado objetivo.

Como **resultado** de este componente se espera que al final del período:

(i) Al menos 250 empresas reciban los servicios de asistencia técnica y capacitación provistos por el Programa e incluidos en sus Planes de Mejora.; (ii) al menos 60% de las empresas que reciban servicios provengan de regiones fuera del área metropolitana de Santiago; y (iii) al menos el 70% de los beneficiarios calificaron los servicios recibidos como regulares, buenos o muy buenos.

V.3. Componente III: Definición, evaluación y adaptación del Modelo de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales

El **propósito** de este componente es apoyar la construcción del Modelo de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales en sus diferentes etapas y el diseño del Sistema de Seguimiento que permita su perfeccionamiento y transferencia.

VI. Sistematización de un nuevo "Modelo de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales"

La ejecución del Proyecto promueve el desarrollo y puesta a punto de un Instrumento que aplicado de manera sistémica facilite a las PyMEX de Chile el acceso a mercados exigentes.

El Modelo consiste en un conjunto de acciones coordinadas en un proceso que sistematice:

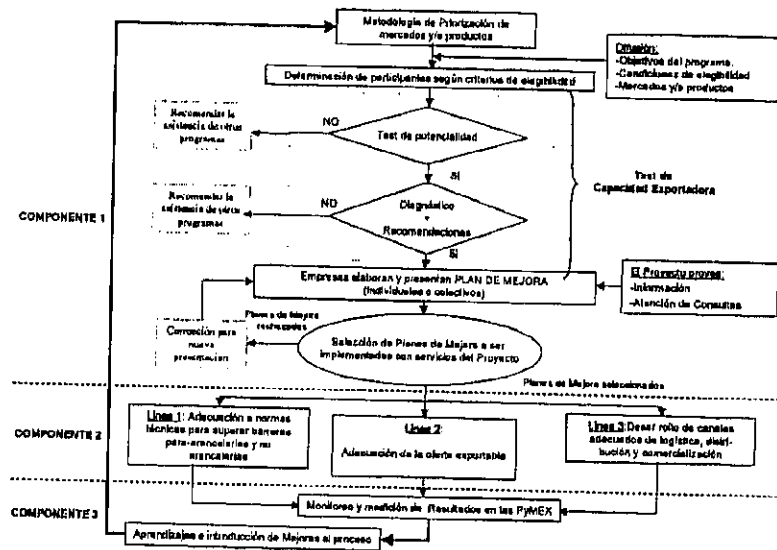
- (i) la selección de empresas en función de producto, mercado, capacidad exportadora y diagnóstico de sus necesidades;
- (ii) la provisión de asistencia técnica; y
- (iii) la evaluación de resultados en términos de acceder a mercados exigentes.

Este Modelo utiliza un proceso de focalización de mercado, producto y empresas para incrementar la probabilidad de éxito exportador. Los tres elementos del Modelo que posibilitan esta focalización son:

- (i) la metodología de priorización de mercados y/o productos;

- (ii) los criterios de elegibilidad que las empresas deberán cumplir para ser sujetas al *Test* de Capacidad Exportadora; y
- (iii) los criterios funcionales y estratégicos para seleccionar los Planes de Mejora.

El proceso general de este modelo es el que se presenta a continuación:



Por medio de las actividades previstas en los tres Componentes se construirá, aplicará, introducirán ajustes y cambios en este proceso de manera que al finalizar el Proyecto se encuentre totalmente validado y en condiciones de iniciar la etapa de transferencia o réplica en otras empresas que no participaron del Proyecto.

Para el logro de este propósito se considera la realización de una serie de actividades organizadas en tres sub-componentes:

(I) **Definición del Modelo de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales**

Comprende las actividades necesarias para construir el Modelo de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales a través de la adecuación de algunos Instrumentos existentes en ProChile y el desarrollo de nuevos Instrumentos.

Específicamente se consideraron las siguientes actividades:

- a. Diseño y adecuación de la *Metodología de Priorización de Mercados y Productos* que se utilizará en el Componente 1 como criterio de elegibilidad;

- b. Diseño y adecuación del *Test de Potencialidad Exportadora* de ProChile, buscando hacerlo más corto y ágil. Al mismo tiempo se complementó con dos elementos más, un Diagnóstico de la empresa con relación al mercado objetivo seleccionado por ella y las Recomendaciones técnicas para salvar las debilidades que surjan del diagnóstico;
- c. Diseño de la metodología de *selección de Planes de Mejora* para elegir a aquellas PyMEX que recibirán los servicios de asistencia técnica y capacitación a través del Componente 2;
- d. Diseño del *Sistema de Seguimiento y Evaluación* para la medición del Impacto de la provisión de servicios y ejecución de los Planes de Mejora en las PyMEX.

Como **resultado** de estas actividades se espera que:

Existan procedimientos definidos para, como mínimo:

- a) priorizar mercados y productos;
- b) aplicar y adecuar el Test de Capacidad Exportadora;
- c) aplicar y adecuar el proceso de selección de Planes de Mejora; y
- d) aplicar y adecuar el sistema de seguimiento y evaluación;

(ii) **Aplicación del Sistema de Seguimiento y Evaluación**

En este sub-componente se contienen las actividades necesarias para monitorear la ejecución del Modelo de tal forma que se pueda medir el Impacto y así extraer lecciones aprendidas para ajustarlo y difundirlo.

(iii) **Difusión del Modelo y Lecciones Aprendidas**

Las actividades, en este subcomponente tienen por objetivo la difusión del Modelo y lecciones aprendidas mediante la realización de talleres y seminarios, por ejemplo con una conferencia internacional de cierre.

Como resultados de estas actividades se espera que:

- a) Se realicen al menos 8 talleres y/o seminarios para la difusión de los resultados y lecciones aprendidas en Chile.

VII. **ESTRUCTURA ORGANIZATIVA**

Para la ejecución del Proyecto la estructura organizativa con que se cuenta, se compone y funciona de la siguiente forma:

ProChile es el Ejecutor Principal, y como tal tiene la responsabilidad principal en la ejecución de las actividades del Proyecto, asumiendo responsabilidades de carácter administrativas e institucionales.

La Cámara de Comercio de Santiago es Co-Ejecutor y asume responsabilidades también de índole administrativa e institucional.

Existen en la estructura **tres niveles** compuestos por:

1. Directorio del Proyecto, que se crea a los fines del Proyecto y sus funciones finalizan al mismo tiempo que la ejecución de éste. Sus funciones son de carácter administrativas, organizativas/operativas e institucionales.

Está integrado en total por ocho (8) miembros de los cuales cuatro (4) son de ProChile y cuatro (4) de la CCS. Está presidido por ProChile y el Coordinador de la Unidad Ejecutora del Programa actúa como Secretario.

2. Unidad Ejecutora, en adelante UE, que también se crea a los fines del Proyecto y sus funciones finalizan al mismo tiempo que la ejecución de éste.

Está dirigida por un Coordinador General y tiene a su cargo básicamente las funciones de gestionar la administración y ejecutar y coordinar las actividades previstas de acuerdo a lo establecido en el Reglamento Operativo del Programa.

Sus responsabilidades son en los ámbitos administrativo, de gestión y organización.

3. Direcciones Regionales. Estas oficinas son pre-existente al Proyecto.

Las responsabilidades de las Direcciones Regionales son organizativas/operativas.

Para la ejecución de las acciones previstas en el Proyecto, el Director de cada Dirección Regional se coordina con el Coordinador General de la Unidad Ejecutora del Programa.

Con función *staff* en el Organigrama existen:

1. Comité Técnico. El Comité Técnico es un órgano técnico asesor, creado a los fines de este Proyecto y cuya función finaliza al mismo tiempo que éste.

Está integrado por representantes de la Cámara de Comercio de Santiago y ProChile. Es designado por el Directorio pudiendo algunos o todos sus integrantes pertenecer también al Directorio.

Responsabilidades del Comité: (i) establece el día y lugar de sesión para la selección de los Planes de Mejora, en adelante PM; (ii) aplica los criterios de elegibilidad y selección de los PM; (iii) en los casos de PM no seleccionados, realiza el informe con los motivos de tal decisión y unas recomendaciones como para que las PyMEX puedan reformularlos y presentarlos nuevamente; y (iv) emite el informe al Directorio presentando y sometiendo a su aprobación la selección de los Planes de Mejoras que realizó.

El Comité cuenta con un Secretario que es el Coordinador General de la UE.

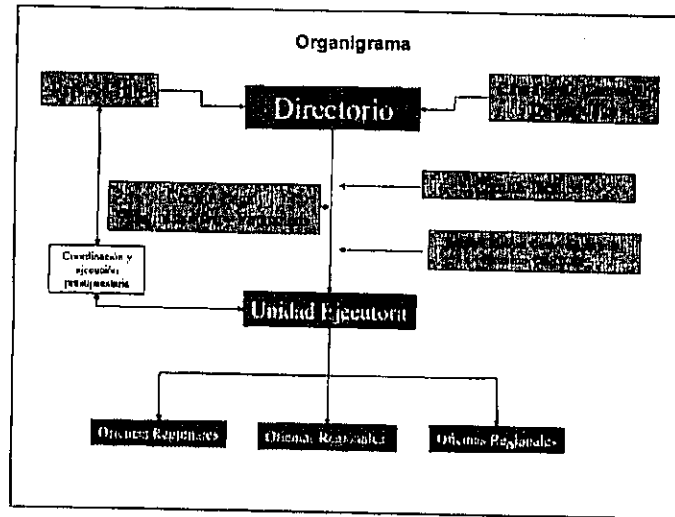
2. Comité Legal, Administrativo y Financiero. El Comité es un órgano técnico asesor, creado a los fines del Proyecto y cuya función finaliza al mismo tiempo que éste.

Está integrado por representantes de la Cámara de Comercio de Santiago y ProChile. Es designado por el Directorio que también tiene la atribución de fijar la cantidad de miembros que lo integran.

Responsabilidades del Comité: (i) efectúa el seguimiento y monitoreo de todo el mecanismo legal, financiero y administrativo del Proyecto, prestando su colaboración en estos temas a la UE; (ii) analiza los informes semestrales elaborados por la UE; y (iii) colabora con la UE en los momentos de Evaluaciones y Auditorías que realice el Banco.

3. Oficinas Comerciales en el Exterior (OFICOM). Corresponden a las oficinas comerciales creadas por ProChile y que tienen su sede en el exterior, como asimismo los funcionarios de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales que se desempeñan en los Departamentos Económicos de Chile en el exterior.

Cumplen una función asesora aportando: (i) información complementaria al Proyecto; (ii) detección de condiciones que rigen en el país de destino para la comercialización de los productos; (iii) detección de expertos o especialistas en ese país que puedan brindar asistencia a las PyMEX chilenas; y (iv) colaboración en la evolución de los Planes de Mejora, además de los servicios de apoyo básico en promoción comercial que actualmente brindan a empresas chilenas.



VIII. ANTECEDENTES ESPECIFICOS DE LA CONSULTORÍA REQUERIDA

La Consultoría requerida es parte del Componente 3 en el que está previsto que se contraten los servicios para el diseño de la metodología para realizar el Monitoreo del Proyecto en las PyMEX.

El Programa funciona en base a ciclos o "Convocatorias" en las cuales se aplica parte importante del modelo antes descrito: Identificación de las empresas, cumplimiento de los criterios de elegibilidad, aplicación del Test de Potencialidad Exportadora y elaboración y selección de los Planes de Mejora. Básicamente estas actividades están cubiertas por el Componente 1 del Programa.

A la fecha, Julio 2007, se han realizado dos convocatorias. En la Primera de ellas los consultores y las empresas están en la tramitación de la firma de los contratos que dará como resultado el inicio de la ejecución de las consultorías (Componente 2). La Segunda Convocatoria está en el inicio del Test de Potencialidad Exportadora, previo a la presentación de los proyectos por parte de las empresas.

En la Primera Convocatoria son 23 las empresas a las que se aprobó sus Planes de Mejora. En la Segunda Convocatoria se inscribieron 80 empresas. Al final del Programa, programa inicialmente para tres años, se espera sean 250 las empresas beneficiarias.

IX. OBJETIVOS DE LA CONSULTORIA

La consultoría tiene como objetivo general: diseñar el Sistema de Seguimiento y Monitoreo de la ejecución del Modelo de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales, de tal forma que se pueda medir el impacto y así extraer lecciones aprendidas para ajustarlo, perfeccionarlo, transferirlo y difundirlo.

Esta consultoría comprende dos etapas:

Primera Etapa: Diseño de la Metodología para determinar la Línea Base.

Segunda Etapa: Metodología para Implementar un Sistema de Información para Monitorear los resultados de la ejecución del Programa.

El Sistema de Información para Monitorear los resultados del programa, será utilizado al menos en dos oportunidades: en la evaluación intermedia y en la evaluación final. La evaluación de medio término verificará el funcionamiento general del Proyecto con especial atención al diseño de metodologías del Componente III, el avance general del Proyecto y los aspectos de la constitución de un fondo empresarial para la continuidad del Proyecto después de su finalización. La evaluación final se realizará tres (3) meses antes de la finalización de la Ejecución de Proyecto, en donde se apreciará la evolución general del Proyecto, las condiciones de sostenibilidad y el Programa de Operación Anual, POA, para el cuarto año.

Para la evaluación, se contará con Información y documentación del Proyecto, fundamentalmente con los resultados obtenidos del proceso de Monitoreo.

IX. ACTIVIDADES Y PRODUCTOS DE LA CONSULTORÍA

El consultor deberá realizar, al menos, las actividades y elaborar los productos e Informe que se detallan a continuación:

1. Producto: Plan de Trabajo y Organización del Trabajo.

Actividades:

Diseño de un Plan de Trabajo en que se deberá proponer la forma en que se abordarán las actividades y/o productos de la Consultoría, así como las reuniones de trabajo a realizar previo y posterior a la entrega de los productos e Informes, con descripción del contenido y duración de cada una de las etapas, actividades y productos, junto con establecer las relaciones entre sí.

El Plan de Trabajo propuesto debe ser consistente con lo propuesto en los Términos de Referencia, sin perjuicio que se propongan mejoras a éstos.

Se incluirá una propuesta de organización del trabajo, debiendo detallarse en una carta gantt las horas de trabajo por semanas de cada actividad, especificando el lugar de su realización.

El Plan de Trabajo además incluirá una primera propuesta del universo a considerar en la línea base y las fuentes de información necesarias para desarrollar los indicadores.

Esta propuesta será discutida en una reunión con representantes de la UE del Programa y de ProChile, a realizarse al tercer día hábil siguiente a la entrega del Plan y carta gantt.

2. Primera Etapa: Producto: Metodología para determinar la Línea Base.

Actividades:

- Revisar Matriz de Marco Lógico vigente.
- Incorporar y proponer Indicadores a la Matriz.
- Redefinir indicadores, agregar Indicadores Intermedios tanto de ejecución como de operación y finales (benchmarks). Los indicadores deberán ser específicos, medibles, realistas, y sujetos a algún cronograma de medición.

Cada Indicador se identificará con el nombre, su fórmula de cálculo, la identificación de las fuentes de información para el cálculo, su frecuencia de medición y los supuestos necesarios, entre otros aspectos.

Los indicadores finales e Intermedios podrán ser revisados una vez durante la Implementación como parte de las actividades de la evaluación Intermedia.

- Diseñar una Metodología para determinar la Línea Base.
- Definir la Línea Base que permita comparar los resultados de la Implementación del Modelo.
- Interpretación de los resultados de la medición de cada Indicador de la línea base a utilizar.

3. Segunda Etapa: Producto: Metodología para implementar un Sistema de Información para Monitorear los resultados de la ejecución del Programa.

Actividades:

- Diseño de la Metodología.

Esta Metodología deberá permitir:

- ** Garantizar la oportunidad, calidad y seguridad de la información levantada durante el transcurso de todo el Programa.
- ** Identificar los distintos grupos y profesionales que interactúan en el Programa, sus roles y/o responsabilidades, funciones y tareas, de manera de garantizar la oportunidad, calidad y seguridad de la información.
- ** Hacer seguimiento y recopilación de los datos de la evolución de los indicadores de ejecución, para lo que deben desarrollarse las especificaciones técnicas y funcionales y los procedimientos asociados a su mantención técnica y procesos administrativos pertinentes. Esto implica desarrollar un mecanismo simple pero efectivo para la recolección de información y experiencias ganadas en el curso de la ejecución del Programa, que faciliten el seguimiento y evaluación de la operación.
- Diseñar herramientas de recolección de datos, tales como encuestas a participantes, formatos de recolección de información, entre otros. El sistema deberá asegurar la evaluabilidad del Programa en su conjunto en términos tanto de resultados como de impacto final. Además deberá permitir determinar el costo/beneficio del Programa y la efectividad de la UE en el manejo e implementación del mismo.
Para todas aquellas variables no cuantitativas, el consultor deberá proponer las herramientas de recolección de información necesarias para obtener un conjunto de datos relevantes para la medición del Programa.
- Especificaciones de necesidades de software y programación. El consultor delineará las especificaciones de software necesarias y los requerimientos de programación que necesitan estar puestas en marcha para una recolección de datos eficiente y efectiva. El diseño del sistema y el desarrollo y/o adaptación de software existente permitirá a la UE la recopilación de información sobre actividades del proyecto, consultorías, e impacto de la asistencia en los beneficiarios finales del Programa.
- Sistema de actualización de la evolución de las líneas base en el sistema informático al menos trimestralmente.
- Sistema de análisis y extracción de conclusiones y lecciones aprendidas que alimenten al Modelo de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales, al Proyecto y a otros Proyectos del BID/FOMIN u otras organizaciones similares.
- Incorporación de las lecciones aprendidas al Modelo de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales y hacer ajustes del mismo; y
- Descripción de la adecuación que se realizó al Modelo a través de la Incorporación de las lecciones aprendidas.

4. Producto: Manual del sistema de seguimiento.

Actividad:

Se deberá elaborar un documento escrito que contenga en forma detallada los aspectos a considerar en las Metodologías y las características del diseño técnico (tecnológico) y funcional del sistema, el cual contendrá las especificaciones de las relaciones entre los grupos y personas que interactúan en el proceso y los procedimientos administrativos asociados, explicando detalladamente la forma en que se recogerá, evaluará e Interpretará la Información.

5. Producto: Informe Final de la Consultoría.

Actividad:

Elaborar un informe que incluya al menos:

1. La descripción de la Metodología utilizada para determinar la Línea Base, su justificación y descripción detallada de su construcción.
2. La Matriz de Marco Lógico modificada, con los indicadores ajustados y/o nuevos incorporados, en la forma en que se solicita en el punto 3.
3. La Línea Base.
4. La Interpretación de los resultados de los indicadores.
5. La descripción de la Metodología para Implementar un Sistema de Información para Monitorear los resultados de la ejecución del Programa.
6. Las herramientas de recolección de datos.
7. Las especificaciones técnicas del sistema Informático necesario para el funcionamiento del Sistema de Información.
8. Sistema de actualización de la evolución de la línea base en el sistema Informático .
9. Sistema de análisis, extracción de conclusiones y lecciones aprendidas, de incorporación al Modelo y descripción de esta adecuación.
10. Conclusiones, sugerencias y recomendaciones para la construcción y puesta en operación del sistema.

XII. DURACIÓN DE LA CONSULTORÍA

El consultor deberá cumplir con las actividades y productos requeridos en un plazo no superior a tres (3) meses, a partir de la fecha de entrada en vigencia del contrato.

XIII. LUGAR DE TRABAJO

El consultor desempeñará sus funciones físicamente en sus propias oficinas. El sistema de trabajo contempla la entrega de los productos esperados y reuniones de coordinación y de análisis con la Unidad Ejecutora y otros posibles grupos interesados directos.

XIV. COSTOS Y FORMA DE PAGO

Los honorarios del consultor por concepto de los trabajos de consultoría requeridos según se estipula en estos Términos de Referencia, se financian con fondos de la cooperación técnica no reembolsable del FOMIN.

El valor total de la consultoría asciende a US\$16.500, impuestos y retenciones incluidos. La cifra anterior incluye además todos los gastos derivados de la consultoría.

El pago de los servicios se realizará una vez entregados y aprobados los productos e Informe según se detalla a continuación:

- 40% del monto total tras la aprobación de los productos Plan de Trabajo y Organización del Trabajo, y Metodología para determinar la Línea Base, señalados en el numeral IX.
- 40% tras la aprobación de los productos Metodología para Implementar un Sistema de Información para Monitorear los resultados de la ejecución del Programa y Manual de seguimiento del Sistema., señalados en el numeral IX.
- 20% tras la aprobación del Informe Final señalado en el numeral IX.

XV. CONTRAPARTE TÉCNICA

La contraparte técnica de esta consultoría será el Coordinador General de la Unidad Ejecutora del Programa, con la colaboración del Equipo de la Unidad Ejecutora del Programa y del Comité Técnico.

XVI. PERFIL DEL CONSULTOR

El profesional deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- Título profesional universitario de una carrera de a lo menos diez (10) semestres académicos en las áreas de Ingeniería, Economía o Ciencias Sociales, con estudios de post grado en Economía.
- Experiencia específica en el modelamiento y diseño de Sistemas. Por ejemplo en el modelamiento y diseño de sistemas de control y monitoreo de gestión, sistemas administrativos y procedimientos administrativos.
- Experiencia específica en implementación de sistemas de monitoreo y control, ya sean estos Informáticos y/ o administrativos.
- Experiencia específica en el sector público o en el sector privado, asociado a proyectos de desarrollo productivo y/o desarrollo exportador.

XVII. COMITÉ DE EVALUACIÓN Y SELECCIÓN

El Comité de Evaluación y Selección del consultor estará constituido por las siguientes personas:

- Jefe de Desarrollo Estratégico.
- Jefe de Control y Gestión.
- Un representante de la CCS
- Coordinador de la Unidad Ejecutora del Programa PyMEXPORTA.
- Un representante de la Unidad Ejecutora, designado por el Coordinador

XVIII. METODOLOGÍA DE SELECCIÓN

Se conformará una terna a cuyos integrantes se invitará a presentar una propuesta metodológica para implementar la consultoría.

La propuesta será presentada al Comité de Evaluación y Selección por el Consultor, y evaluada conforme a los criterios y factores establecidos en la pauta de evaluación.

El consultor que resulte seleccionado será aquel que obtenga el mayor puntaje por sobre el puntaje mínimo definido.

XIX. PAUTA DE EVALUACIÓN

El Comité de Evaluación hará la selección de los postulantes de acuerdo a los criterios, factores y puntajes que se señalan a continuación:

Criterios	Puntajes
1. Plan de Trabajo	30
2. Comprensión de la problemática	30
3. Enfoque de la metodología	40
Puntaje Total	100
Puntaje mínimo	70

1. Plan de Trabajo

El consultor deberá presentar un Plan de Trabajo identificando cada una de las etapas que serán parte de esta Consultoría, indicando sus objetivos, duración estimada y fuentes de información. La duración de cada una de estas etapas deberá reflejarse en un cronograma que identifique sus principales actividades y lugar de realización.

El puntaje en este criterio se asignará considerando los siguientes factores:

Factores	Evaluación	Puntajes
Nivel de detalle	Se considerará que Plan de Trabajo y Cronograma identifiquen y describan las actividades incluidas en los Términos de Referencia; definiendo para todas ellas: objetivos, duración, fuentes de información y lugar de realización.	0-15
Coherencia	Se considerará que exista una relación coherente entre las distintas etapas y sus actividades, que permitan obtener el producto solicitado en los plazos requeridos.	0-15

2. Comprensión de la problemática

El consultor deberá presentar una caracterización general del proyecto, en la cual identifique los principales puntos críticos en la determinación de las líneas base y sistemas de seguimiento de proyectos de este tipo, considerando especialmente la situación de las pequeñas y medianas empresas del sector exportador.

El puntaje en este criterio se asignará considerando los siguientes factores:

Factores	Evaluación	Puntajes
Claridad	Expresa claramente y en un lenguaje de fácil comprensión las principales características de este tipo de proyectos, los desafíos que suelen enfrentar y sus principales dificultades.	0-15
Conocimiento de las PyMEX	Trasluce un conocimiento real y concreto de las pequeñas y medianas empresas exportadoras, identificando sus principales debilidades frente a proyectos similares.	0-15

3. Enfoque de la metodología

El consultor deberá presentar una descripción de la metodología a utilizar para realizar la consultoría, con especial énfasis en las fuentes de información que utilizará y la forma en que realizará la validación y el análisis de los datos.

El puntaje en este criterio se asignará considerando los siguientes factores:

Factores	Evaluación	Puntajes
Pertinencia	La metodología propuesta es pertinente al sector exportador chileno, tanto respecto de la Información pública disponible como de la posibilidad de generar nuevos insumos de parte de las empresas analizadas.	0-20
Manejo de datos	Las fuentes de información, así como la validación y el análisis de los datos que servirán de insumo son los más adecuados y completos, considerando el objetivo final del Proyecto.	0-20