

LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ ADELANTARÁ LA INVITACIÓN PRIVADA A PROPONER PARA:

“Prestar el servicio de asesoría internacional y la promoción comercial en Mercados Internacionales de las empresas de Bogotá y la Región que se encuentran dentro de los programas de desarrollo de la Vicepresidencia de Fortalecimiento Empresarial de LA CÁMARA.”

Las siguientes son las condiciones de la invitación para los proveedores interesados en participar:

ALCANCE DEL OBJETO:

- a. Diseñar y elaborar planes comerciales en Mercados Internacionales
- b. Estructurar agendas de negocios individuales en Mercados Internacionales

Nota: Como “Mercados Internacionales” se entiende,

- 1. Zona 1: Canadá
- 2. Zona 2: Estados Unidos
- 3. Zona 3: México
- 4. Zona 4: Centroamérica: Incluye Guatemala, Belice, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica y Panamá.
- 5. Zona 5: Caribe
- 6. Zona 6: Perú, Ecuador y Bolivia
- 7. Zona 7: Brasil
- 8. Zona 8: Chile
- 9. Zona 9: Argentina, Uruguay y Paraguay
- 10. Zona 10: Europa y Reino Unido

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS EXIGIDAS:

Dentro de los servicios a contratar, la CCB se permite aclarar las definiciones de estos así:

- a. **Planes Comerciales:** Consiste en la consecución y análisis de información en un mercado objetivo, para un producto o servicio específico con potencial exportador; análisis del cliente potencial y de la competencia en el mercado; y evaluación de las fortalezas y debilidades de la empresa en cuanto al diseño de estrategias de producto, precio, distribución y promoción para acceder a este mercado; así como tendencias de mercado y oportunidades.
- b. **Agendas Individuales de Negocios:** Es la concreción de reuniones de negocios (presenciales y/o virtuales) con compradores internacionales previamente identificados, validados y aprobados; para la promoción y venta de bienes y servicios en el mercado objetivo.

COMPONENTES Y ACTIVIDADES PARA DESARROLLAR:

a. Diseño de Planes Comerciales

De manera previa al inicio de la elaboración del documento, se debe realizar una reunión entre el emprendedor o empresario, el contratista y un consultor empresarial de la CCB; la cual tendrá como objetivo entender la empresa y los bienes y/o servicios que esta ofrece, la potencialidad de estos en el mercado objetivo seleccionado y el perfil de los clientes esperados. El contratista deberá asesorar según su experiencia al empresario en los temas que requiera acerca del mercado objetivo definido en el objeto del contrato, en las reuniones que para tal efecto el empresario considere necesarias, antes, durante y después de entregado el documento; estas reuniones se podrán adelantar de manera personal, telefónica o por videollamada, de lo cual se deberá elaborar el respectivo soporte.

El documento de plan comercial se entregará en un plazo máximo de 30 días calendario una vez realizada la solicitud formal por parte del supervisor del contrato, en formato editable, y debe reunir el análisis de los aspectos enumerados a continuación para cada una de las empresas:

- Análisis y valoración del mercado teniendo en cuenta el segmento al cual pertenece el producto/servicio ofertado por la empresa.
- Análisis y valoración de tendencias y oportunidades de la empresa y su producto o servicio en el mercado objetivo.
- Oportunidades para la empresa y su producto o servicio por acuerdo comercial o TLC.
- Análisis del Perfil del cliente para cada una de las empresas intervenidas, identificando nombre de la empresa, portafolio de productos, canal, requisitos, URL y hábitos de compra.
- Perfil del consumidor definido para la empresa y su producto o servicio.
- Perfil de la competencia de cada una de las empresas intervenidas y su producto o servicio, identificando nombre de la empresa, tipo de productos, calidad y precio de los competidores, tanto locales como internacionales.
- Propuesta de estrategia comercial para la empresa y su producto/servicio en el mercado objetivo: canales de distribución (análisis comercial y logístico – DFI), estrategia de promoción, estrategia de precios, análisis de precios de referencia.
- Suministrar información completa acerca de los requisitos técnicos, legales, regulatorios, condiciones de acceso, análisis y viabilidad de los tratados comerciales vigentes y exigencias para ingreso del producto/servicio al mercado de cara a la empresa (listado).
- Listado de clientes potenciales para la empresa en el mercado objetivo, de acuerdo con el perfil de cliente establecido por la empresa y sugerido por el contratista.

- Entre otros que se considere en el desarrollo del análisis.

b. Estructuración de agendas individuales de negocios:

- Estructurar agendas de negocios para empresas de Bogotá y la Región que quieran abrir nuevos canales de ventas en el mercado objetivo definido en el objeto del contrato.
- El proceso de estructuración de la agenda individual de negocios inicia con la realización de una reunión conjunta (presencial, telefónica o videoconferencia) con todas las partes involucradas en el proceso (contratista, CCB, Emprendedor/Empresario), en la cual se acordarán las fechas disponibles para la realización de esta.
- El supervisor del contrato, o quien el delegue, enviará un cronograma de estructuración con unas fechas establecidas, y a partir del envío del cronograma se contará con un tiempo máximo de 45 días calendario para la entrega de la agenda final en el formato establecido por la CCB.
- Las empresas serán seleccionadas y remitidas por la CCB y cada agenda deberá tener mínimo 6 citas de negocios confirmadas, con clientes potenciales que cumplan con el perfil validado previamente por la empresa y que se cumplan efectivamente con la persona solicitada.
- Se requiere una confirmación de la reunión (presencial, telefónica o videoconferencia) por parte del cliente potencial al contratista, la CCB podrá exigir el soporte de que la cita ha sido aceptada por el cliente potencial, en el que se exprese de manera escrita el deseo de reunirse con el empresario.
- Desarrollar las reuniones conjuntas a que haya lugar (presenciales, telefónicas o videoconferencias) con todas las partes involucradas en el proceso (contratista, CCB, Emprendedor/Empresario), para:
 - Aclarar las dudas que surjan durante la estructuración y ejecución de la agenda individual de negocios.
 - Aclarar dudas sobre la presentación de cotizaciones y propuestas comerciales internacionales.
 - Asesorar al empresario en análisis de descuentos, volúmenes, medios de pago, plazos y otras políticas comerciales que deba tener en cuenta para presentar su cotización.
 - Otras inquietudes acerca del mercado, cultura de negocios y aspectos relevantes para tener en cuenta al momento de realizar la cita de negocios con la contraparte.

Se aclara que las cantidades a contratar por cada uno de los mercados internacionales o zonas enumerados puede variar de acuerdo con la demanda de unidades que la CCB tenga en relación con cada servicio.

EXPERIENCIA DEL PROPONENTE

El proponente deberá acreditar experiencia en la prestación de servicios de asesoría internacional, investigación de mercados internacionales, estructuración de agendamientos comerciales, ruedas de negocios, consecución de citas individuales de negocios, y promoción comercial internacional en cada uno de los países/zonas a las cuales va a presentar oferta, así:

Forma de presentación de la propuesta:

El proponente debe acreditar la Experiencia teniendo en cuenta el alcance de la propuesta como se muestra en el siguiente cuadro. Los proponentes podrán presentar propuesta para cualquiera de los siguientes grupos o zonas o para la totalidad de estas, mediante la presentación de certificaciones de mínimo 3 (tres) y hasta cinco (5) contratos en ejecución, ejecutados y/o terminados a partir del año 2016 para cada una de los grupos o zonas, cuya sumatoria debe ser igual o superior a:

| ALCANCE A PROPONER | OBJETO O ALCANCE DE LOS CONTRATOS | NÚMERO DE CERTIFICACIONES DE CONTRATOS | SUMATORIA DE CONTRATOS MAYOR O IGUAL A |
|---------------------------|--|---|---|
| Zona 1: Canadá | Prestar servicios de asesoría internacional, investigación de mercados, estructuración de agendamientos comerciales, ruedas de negocios, consecución de citas individuales de negocios, y promoción comercial internacional en Canadá. | Mínimo 3 Hasta 5 | \$24.615.382 |
| Zona 2: Estados Unidos | Prestar servicios de asesoría internacional, investigación de mercados, estructuración de agendamientos comerciales, ruedas de negocios, consecución de citas individuales de negocios, y promoción comercial internacional en Estados Unidos. | Mínimo 3 Hasta 5 | \$147.986.216 |
| Zona 3: México | Prestar servicios de asesoría internacional, investigación de mercados, estructuración de agendamientos comerciales, ruedas de negocios, consecución de citas individuales de negocios, y promoción comercial internacional en México. | Mínimo 3 Hasta 5 | \$39.441.531 |

| | | | |
|--|--|------------------|--------------|
| Zona 4: Centroamérica | Prestar servicios de asesoría internacional, investigación de mercados, estructuración de agendamientos comerciales, ruedas de negocios, consecución de citas individuales de negocios, y promoción comercial internacional en mínimo tres de los países de Centroamérica: Incluye Guatemala, Belice, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica y Panamá. | Mínimo 3 Hasta 5 | \$56.341.691 |
| Zona 5: Caribe | Prestar servicios de asesoría internacional, investigación de mercados, estructuración de agendamientos comerciales, ruedas de negocios, consecución de citas individuales de negocios, y promoción comercial internacional en mínimo tres de los países del Caribe. | Mínimo 3 Hasta 5 | \$23.102.405 |
| Zona 6: Perú, Ecuador y Bolivia | Prestar servicios de asesoría internacional, investigación de mercados, estructuración de agendamientos comerciales, ruedas de negocios, consecución de citas individuales de negocios, y promoción comercial internacional en Perú, Ecuador y Bolivia | Mínimo 3 Hasta 5 | \$88.909.083 |
| Zona 7: Brasil | Prestar servicios de asesoría internacional, investigación de mercados, estructuración de agendamientos comerciales, ruedas de negocios, consecución de citas individuales de negocios, y promoción comercial internacional en Brasil | Mínimo 3 Hasta 5 | \$4.145.183 |
| Zona 8: Chile | Prestar servicios de asesoría internacional, investigación de mercados, estructuración de agendamientos comerciales, ruedas de negocios, consecución de citas individuales de negocios, y promoción comercial internacional en Chile | Mínimo 3 Hasta 5 | \$17.764.462 |
| Zona 9: Argentina, Uruguay y | Prestar servicios de asesoría internacional, investigación de mercados, estructuración de agendamientos comerciales, ruedas de | Mínimo 3 Hasta 5 | \$2.468.739 |

| | | | |
|-------------------------------------|---|------------------|--------------|
| Paraguay | negocios, consecución de citas individuales de negocios, y promoción comercial internacional en Argentina, Uruguay y Paraguay | | |
| Zona 10: Europa y Reino Unido | Prestar servicios de asesoría internacional, investigación de mercados, estructuración de agendamientos comerciales, ruedas de negocios, consecución de citas individuales de negocios, y promoción comercial internacional en Europa y Reino Unido | Mínimo 3 Hasta 5 | \$17.430.127 |

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

| Criterio | Descripción | Puntaje |
|------------------------------|---|----------------|
| Precio | Evalúa la parte económica de la oferta para lo cual debe considerarse el precio. Obtendrá mayor puntaje la oferta que Ofrezca un menor precio. Las demás propuestas obtendrán el Puntaje de manera proporcional. | 60 |
| EXPERIENCIA ADICIONAL | Se otorgarán hasta 40 puntos al proponente que acredite experiencia adicional a la mínima solicitada en el apoyo a empresas en procesos de exportación y/o internacionalización, mediante la presentación de las siguientes certificaciones: <ul style="list-style-type: none"> • Una (1) certificación: 10 puntos • Dos (2) certificaciones: 20 puntos • Tres (3) certificaciones: 30 puntos • Cuatro (4) certificaciones: 40 puntos No se aceptan las certificaciones presentadas para acreditar la experiencia minina. | 40 |
| TOTAL | | 100 |

ENTREGABLES:

- a. **Planes Comerciales:** Se entregará un documento en Word que reúna el análisis de los aspectos enumerados en las especificaciones técnicas, para cada una de las empresas, dentro de los 30 días calendario siguientes a la solicitud formal realizada por el supervisor del contrato.
- b. **Agenda de Negocios:** Un documento en el formato definido por la CCB con la estructuración de la agenda. Se entregará al supervisor de la Cámara en un tiempo máximo de 45 días calendario siguientes a la solicitud formal del servicio, y deberá cumplir el cronograma de entregables definido por la CCB y que se dará a conocer junto con la solicitud, de acuerdo con las fechas escogidas por el empresario. Contenido mínimo del documento: i) La estructuración de agendas de negocios para los emprendedores/empresas de Bogotá y la Región que quieran desarrollar su agenda de forma individual en su mercado objetivo. ii) Cada agenda deberá tener mínimo 6 citas de negocios confirmadas y que cumplan con el perfil. iii) De requerirse por parte del supervisor del contrato, se entregará una constancia sobre el agendamiento de la reunión (presencial, telefónica o videoconferencia) por parte del contratista con el cliente potencial, en la que se expresa de manera escrita el deseo a reunirse con el empresario.

NOTA: *La CCB se reserva el derecho de solicitar al contratista la adecuación, corrección y/o ajuste de las actividades y documentos que no se encuentren en las condiciones esperadas y contratadas para ser recibidas.*

El contratista se compromete a realizar y entregar un análisis (Plan Comercial) individual para cada una de las empresas intervenidas, que se hará partiendo de las características y necesidades propias de cada una de las empresas y no del sector en general ni de otra empresa de similares características.

INDICADORES FINANCIEROS:

Los proponentes deberán presentar con su oferta los estados financieros con corte fiscal del año inmediatamente anterior, de interés general o particular, que permitan la fácil consulta o determinación de las variables a tener en cuenta. Sólo se considerarán estados financieros bajo normas NIIF certificados con corte al 31 de diciembre de 2018.

Para las sociedades extranjeras sin sucursal en Colombia o en caso de sociedades extranjeras con sucursal en Colombia que presenten propuesta a nombre de la Casa Matriz, se tendrá en cuenta la última fecha de corte financiero que según su normatividad aplique, la cual debe ser señalada.

La capacidad financiera exigida es la siguiente:

Zona 1: CANADÁ

| Índice | Mínimo requerido | Calificación |
|--------------------|----------------------|--------------|
| Capital de trabajo | $\geq \$ 8.791.208$ | 20 % |
| Razón corriente | $\geq 1,1$ | 20 % |
| Endeudamiento | $\leq 75\%$ | 20 % |
| Patrimonio | $\geq \$ 52.747.247$ | 20 % |
| Utilidad Neta | ≥ 0 | 20 % |
| Total | | 100 % |

Zona 2: ESTADOS UNIDOS

| Índice | Mínimo requerido | Calificación |
|--------------------|-----------------------|--------------|
| Capital de trabajo | $\geq \$ 52.852.220$ | 20 % |
| Razón corriente | $\geq 1,1$ | 20 % |
| Endeudamiento | $\leq 75\%$ | 20 % |
| Patrimonio | $\geq \$ 317.113.320$ | 20 % |
| Utilidad Neta | ≥ 0 | 20 % |
| Total | | 100 % |

Zona 3: MÉXICO

| Índice | Mínimo requerido | Calificación |
|--------------------|----------------------|--------------|
| Capital de trabajo | $\geq \$ 14.086.261$ | 20 % |
| Razón corriente | $\geq 1,1$ | 20 % |
| Endeudamiento | $\leq 75\%$ | 20 % |
| Patrimonio | $\geq \$ 84.517.567$ | 20 % |
| Utilidad Neta | ≥ 0 | 20 % |
| Total | | 100 % |

Zona 4: CENTROAMÉRICA

| Índice | Mínimo requerido | Calificación |
|--------------------|-----------------------|--------------|
| Capital de trabajo | $\geq \$ 20.122.032$ | 20 % |
| Razón corriente | $\geq 1,1$ | 20 % |
| Endeudamiento | $\leq 75\%$ | 20 % |
| Patrimonio | $\geq \$ 120.732.194$ | 20 % |
| Utilidad Neta | ≥ 0 | 20 % |
| Total | | 100 % |

Zona 5: CARIBE

| Índice | Mínimo requerido | Calificación |
|--------------------|----------------------|--------------|
| Capital de trabajo | $\geq \$ 8.250.859$ | 20 % |
| Razón corriente | $\geq 1,1$ | 20 % |
| Endeudamiento | $\leq 75\%$ | 20 % |
| Patrimonio | $\geq \$ 49.505.154$ | 20 % |
| Utilidad Neta | ≥ 0 | 20 % |
| Total | | 100 % |

Zona 6: PERÚ, ECUADOR Y BOLIVIA

| Índice | Mínimo requerido | Calificación |
|--------------------|-----------------------|--------------|
| Capital de trabajo | $\geq \$ 31.753.244$ | 20 % |
| Razón corriente | $\geq 1,1$ | 20 % |
| Endeudamiento | $\leq 75\%$ | 20 % |
| Patrimonio | $\geq \$ 190.519.463$ | 20 % |
| Utilidad Neta | ≥ 0 | 20 % |
| Total | | 100 % |

Zona 7: BRASIL

| Índice | Mínimo requerido | Calificación |
|--------------------|---------------------|--------------|
| Capital de trabajo | $\geq \$ 1.480.423$ | 20 % |
| Razón corriente | $\geq 1,1$ | 20 % |
| Endeudamiento | $\leq 75\%$ | 20 % |
| Patrimonio | $\geq \$ 8.882.535$ | 20 % |
| Utilidad Neta | ≥ 0 | 20 % |
| Total | | 100 % |

Zona 8: CHILE

| Índice | Mínimo requerido | Calificación |
|--------------------|----------------------|--------------|
| Capital de trabajo | $\geq \$ 6.344.451$ | 20 % |
| Razón corriente | $\geq 1,1$ | 20 % |
| Endeudamiento | $\leq 75\%$ | 20 % |
| Patrimonio | $\geq \$ 38.066.704$ | 20 % |
| Utilidad Neta | ≥ 0 | 20 % |
| Total | | 100 % |

Zona 9: ARGENTINA, URUGUAY Y PARAGUAY

| Índice | Mínimo requerido | Calificación |
|--------------------|---------------------|--------------|
| Capital de trabajo | $\geq \$ 881.693$ | 20 % |
| Razón corriente | $\geq 1,1$ | 20 % |
| Endeudamiento | $\leq 75\%$ | 20 % |
| Patrimonio | $\geq \$ 5.290.156$ | 20 % |
| Utilidad Neta | ≥ 0 | 20 % |
| Total | | 100 % |

Zona 10: EUROPA Y REINO UNIDO

| Índice | Mínimo requerido | Calificación |
|--------------------|----------------------|--------------|
| Capital de trabajo | $\geq \$ 9.006.488$ | 20 % |
| Razón corriente | $\geq 1,1$ | 20 % |
| Endeudamiento | $\leq 75\%$ | 20 % |
| Patrimonio | $\geq \$ 54.038.929$ | 20 % |
| Utilidad Neta | ≥ 0 | 20 % |
| Total | | 100 % |

Se considerará que cumple con la capacidad financiera requerida para asumir el contrato el proponente que obtenga el 80% de los ítems discriminados en el anterior cuadro.

NOTA 1: La CCB podrá verificar la coherencia de la información financiera de los proponentes que se encuentren matriculados o inscritos en el registro mercantil de la CCB.

NOTA 2: La CCB verificará que el proponente no se encuentre en liquidación o bajo condiciones financieras o de cualquier otra índole que pudieran implicar un riesgo no admisible para la CCB. Así mismo la oferta que no cumpla con la totalidad de las condiciones financieras exigidas no será considerada.

PLAZO DE EJECUCIÓN:

Hasta el 31 de mayo de 2021, previo cumplimiento de los requisitos de ejecución.

Los interesados en participar lo pueden hacer manifestando su interés al correo electrónico sandra.rodriquez@ccb.org.co indicando el nombre y NIT de su empresa.

Plazo para manifestar interés: Hasta el 5 de diciembre de 2019 antes de la 3:00 p.m.

El interesado que no se encuentre inscrito como proveedor potencial de la Cámara de Comercio de Bogotá lo puede hacer en el siguiente link en donde podrá realizar su inscripción totalmente gratis de manera virtual, fácil y rápida: <http://www.ccb.org.co/Proveedores-y-contratistas/Conviertase-en-proveedor-de-la-CCB>,

Colaborador de la CCB con quien puede contactarse: Manuel Guillermo Corredor Gutierrez, ext. 3752. Correo electrónico: manuel.corredor@ccb.org.co

NOTA 1: La Cámara de Comercio de Bogotá, (CCB) se reserva el derecho de modificar cualquier aspecto de la invitación, por lo tanto, el documento definitivo para tener en cuenta será, el que se remita en la fecha de apertura de la invitación.

NOTA 2: La Cámara de Comercio de Bogotá, (CCB) se reserva el derecho de invitar o no a los proponentes que manifiesten interés.

Las condiciones definitivas de la Invitación serán remitidas vía correo electrónico en la fecha en que se de apertura a la invitación.