

PLIEGO DE CONDICIONES TÉCNICAS**PROCEDIMIENTO SIMPLIFICADO OEI/SIM/15/2025****CONTRATACION DE SERVICIOS PROFESIONALES PARA EL DISEÑO Y EJECUCIÓN DE
ESTRATEGIA INTEGRAL DE SENSIBILIZACIÓN Y POSICIONAMIENTO DIGITAL PARA
MIPYME Y EMPRENDIMIENTOS EN EL SALVADOR, CON ÉNFASIS EN LAS INDUSTRIAS
CULTURALES Y CREATIVAS.****1. ANTECEDENTES**

Las micro, pequeñas, medianas empresas y emprendimientos (MIPYME+E) en El Salvador siguen enfrentando desafíos económicos como el incremento de costos de los insumos, transformaciones en las tecnologías de producción o comercialización y cambios en los hábitos de consumo de las personas; la adaptación de sus modelos de negocio incursionando en el comercio electrónico y la digitalización de sus procesos internos, se convierte en un reto adicional, a sus preocupaciones habituales de mejorar las ventas, controlar costos y acceder a financiamiento.

La digitalización de las MIPYME implica un abordaje integral en torno a la madurez de las herramientas digitales y a la cadena de valor en las empresas. Las MIPYME+E se han digitalizado en tecnologías básicas (e-mail, internet, paquetes de ofimática) pero existe un rezago aún significativo en la adopción de tecnologías intermedias (web clouding, VPNs) y avanzadas (ciberseguridad, ERP, CRM), especialmente en los emprendimientos y microempresas. La parte comercial de la cadena de valor es la más digitalizada, mientras que las áreas internas y operativas presentan mayores rezagos. Factores como la edad y el nivel educativo de las personas propietarias también juegan un papel crucial en la propulsión de la digitalización, destacándose un corte de edad entre los 40 a 50 años. A menor edad y mayor nivel educativo, mayor es la probabilidad de que la empresa se digitalice. La oferta disponible de soluciones tecnológicas (softwares, servicios en la nube, CRM, ERP, etc., ciberseguridad, entre otros) aún no se terminan de adaptar a características propias de muchas MIPYME+E, lo cual les dificulta adoptarlas dentro de sus procesos.

Con el cofinanciamiento de la Unión Europea, la Organización de los Estados Iberoamericanos – OEI, está ejecutando el proyecto "Apoyo para el fortalecimiento, tecnificación y digitalización de MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYME) y emprendimientos en El Salvador", conocido también como Proyecto Alice Lardé, Conexión Creativa MIPYME + Educación. Este proyecto tiene como objetivo principal acelerar la transformación digital de las MIPYME y emprendimientos mediante el mejoramiento del acceso a servicios de desarrollo empresarial relacionados con la innovación y la transformación digital, en específico a MIPYMES y emprendimientos de la industria cultural y creativa*.

*Diseño y artes gráficas, literatura y medios narrativos, animación digital, desarrollo web, turismo naranja y artesanías, industria musical, artes plásticas, artes escénicas.

El en primer año del proyecto se diseñó una campaña de sensibilización con el objetivo de fomentar la adopción de tecnologías digitales a través de la divulgación de casos de éxito, herramientas prácticas y recursos educativos, para que el sector empresarial pueda optimizar sus operaciones, mejorar la experiencia de sus clientes y aumentar su competitividad en el mercado. Se cuenta con la propuesta conceptual y diseño de material visual y formativo con algunos resultados de la fase de piloto que serán compartidos, para tener una línea base de partida.

Los productos y servicios de esta consultoría se enmarcan de manera transversal al proyecto, ya que prevé la ejecución de una campaña de sensibilización acerca del uso de herramientas informáticas y la difusión del impacto en el crecimiento de las empresas a adoptar tecnologías digitales en las operaciones en especial, de la industria cultural y creativa*.

2. OBJETIVO DE LA CONTRATACIÓN

Ejecutar la campaña de sensibilización y posicionamiento digital orientado a fomentar la adopción de herramientas digitales por parte de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) y emprendimientos en El Salvador, con especial énfasis en aquellas pertenecientes a las industrias culturales y creativas*.

La empresa contratada también será responsable de apoyar la difusión de las actividades del proyecto Alice Lardé a través de medios tradicionales y medios digitales institucionales de la Organización de Estados Iberoamericanos (OEI), incluyendo redes sociales autorizadas, siguiendo la línea gráfica y criterios de comunicación establecidos por la OEI.

3. ENFOQUE DE LA CONSULTORÍA

Se adoptará un enfoque estratégico, educativo y progresivo, centrado en la ejecución de una campaña digital relevante y transformadora para las MIPYME, especialmente aquellas vinculadas a las industrias culturales y creativas. A partir del concepto central “¡Conéctate y Crece!”, se busca promover una cultura de digitalización empresarial mediante contenido segmentado, adaptado a los distintos niveles de madurez digital de las empresas.

El enfoque será multicanal, priorizando el uso de canales digitales de alto alcance (redes sociales, boletines digitales, entre otros), e integrará recursos como cápsulas formativas, testimonios, herramientas prácticas y llamados a la acción claros, todo ello diseñado bajo una lógica de sensibilización progresiva y orientada a la acción.

Asimismo, el servicio deberá incorporar una visión colaborativa y de ecosistema, promoviendo alianzas estratégicas con actores relevantes del entorno emprendedor, académico, privado y de cooperación.

Esto permitirá amplificar el mensaje, posicionar el proyecto Alice Lardé dentro del marco de la campaña, y generar condiciones para la sostenibilidad de la transformación digital en las MIPYME.

Todos los productos y acciones estarán alineados con la línea gráfica institucional y criterios de comunicación establecidos por la OEI, priorizando la calidad, coherencia y adecuación cultural del contenido.

4. DIVISIÓN EN LOTES

No. El motivo por el que se justifica la no división en lotes es debido a la naturaleza del contrato, su división en lotes desde el punto de vista técnico dificultaría su correcta ejecución.

5. PLAZOS DE LA CONSULTORIA

La consultoría tendrá una duración de 14 meses a partir de la firma del contrato, prevista a más tardar el 14 de julio de 2025.

6. LUGAR DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO

El Contratista realizará la prestación del servicio en su oficina o residencia. Para las actividades en las cuales deba movilizarse a las diferentes regiones de El Salvador, así como para las actividades de seguimiento en las oficinas de la OEI, deberá asumir todos los costes asociados a dicha movilización.

El Contratista deberá poseer equipo de trabajo propio. La OEI facilitará al contratista documentación e información relevante para realizar las actividades objeto de la presente consultoría.

7. CONTENIDO DE LAS PROPUESTAS TÉCNICAS

La oferta técnica presentada por la empresa u organización deberá incluir:

- Perfil que describa brevemente la experiencia general y específica, la capacidad técnica - operativa, así como otros aspectos relevantes tales como presencia local o internacional, alianzas, certificaciones, etc. (se facilitará un formato tipo para el perfil de la empresa)
- Portafolio que contenga proyectos desarrollados, de igual o similar naturaleza al objeto de esta campaña. **(Ver anexo VII).**
- Hoja de vida profesional que incluya la descripción detallada de las funciones y tareas desempeñadas en cada empleo o proyecto relacionado con los requisitos del perfil profesional solicitado. Tanto el profesional líder como el equipo de colaboradores podrán sustentar su experiencia mediante atestados y documentación que respalde el cumplimiento de los criterios de elegibilidad establecidos en la presente convocatoria, proporcionando información clara y verificable. Ver formato tipo para la hoja de vida profesional **(Anexo VIII).**

Con relación a la formación, conocimiento y experiencia del oferente, la OEI podrá, en cualquier momento del procedimiento, solicitar al adjudicatario referencias de terceros respecto a la experiencia profesional.

- Un documento elaborado por el consultor que contenga la oferta técnica para el **CONTRATACION DE ESTRATEGIA INTEGRAL DE SENSIBILIZACIÓN Y POSICIONAMIENTO DIGITAL PARA MIPYME Y EMPRENDIMIENTOS EN EL SALVADOR, CON ÉNFASIS EN LAS INDUSTRIAS CULTURALES Y CREATIVAS**, que contenga los siguientes elementos:
 - **Objetivos de la consultoría:**
Descripción clara de los objetivos que la empresa espera alcanzar mediante su participación, en coherencia con la necesidad de impulsar la transformación digital de las MIPYME y emprendimientos creativos.
 - **Propuesta metodológica y operativa:**
Descripción de la metodología de trabajo, herramientas a utilizar, lógica de contenidos y canales, así como del acompañamiento previsto a la OEI. Deberá contemplar el trabajo multicanal, el uso de instituciones o personas relevantes del ecosistema, el diseño de contenidos segmentados y la cobertura de eventos.
 - **Equipo de trabajo y capacidades técnicas:**
Detalle y descripción del equipo responsable con roles definidos para la ejecución del contrato, así como los recursos técnicos e institucionales con los que se contará para ejecutar la estrategia de comunicación.
 - **Cronograma de actividades propuesto:**
Propuesta de un calendario preliminar que cubra los 17 meses de implementación, con entregables bimensuales, acciones clave, momentos de revisión, y coordinación con el equipo de comunicaciones de la OEI.

8. ESTRATEGIA Y METODOLOGÍA DE TRABAJO

La estrategia y metodología de trabajo se basarán en un enfoque integral y multicanal, centrado en sensibilizar y posicionar digitalmente a las MIPYME en las industrias culturales y creativas. Se desarrollará una planificación detallada que contemple la creación de contenidos adaptados a distintos niveles de madurez digital, utilizando plataformas digitales de alto alcance (redes sociales, sitio web, boletines, etc.). Además, se incorporará una estrategia de colaboración con entidades y personas relevantes del ecosistema emprendedor, quienes serán clave para promover el trabajo y amplificar el mensaje de la campaña.

La empresa contratada deberá proporcionar informes periódicos con métricas detalladas sobre el desempeño de cada etapa de la campaña, permitiendo realizar ajustes y mejoras continuas. Asimismo, deberá ofrecer asesoramiento constante y acompañamiento a la OEI para optimizar el alcance y la efectividad de la campaña de sensibilización. Esto garantizará

que la estrategia se mantenga alineada con los objetivos del proyecto y maximice su impacto en las MIPYME.

Es importante resaltar que esta empresa será un apoyo cercano al área de comunicaciones de la OEI, dando seguimiento y cobertura en todos los eventos que forman parte del proyecto Alice Lardé y aliados, generando material de los procesos formativos y documentando casos de éxito.

La ejecución será flexible y dinámica, permitiendo ajustes en tiempo real para asegurar el éxito de la campaña.

Con el propósito de realizar un trabajo con altos índices de calidad y cumplimiento de los tiempos establecidos para la ejecución de la consultoría, se establecen las siguientes condiciones:

Responsabilidad de los trabajos y resultados: Las actividades y la entrega de los productos se realizarán bajo la responsabilidad directa del consultor (a) o equipo consultor seleccionado.

Propiedad de los trabajos realizados: Los productos resultantes de la ejecución del contrato serán absolutamente confidenciales y propiedad exclusiva de OEI. El adjudicatario no podrá utilizar para sí o proporcionar a terceros datos algunos de los trabajos contratados, ni publicar, total o parcialmente el contenido de estos sin autorización escrita de OEI. En todo caso el adjudicatario será responsable de los daños y perjuicios que se deriven del incumplimiento de esta obligación.

Además, todos los productos originados directa o indirectamente en el marco de la presente consultoría y que pudieran dar lugar a la generación de derechos de propiedad intelectual o industrial serán propiedad de la OEI y no podrán ser utilizados sin la autorización expresa de este.

Seguimiento técnico: El / la consultor (a) deberá establecer coordinaciones de trabajo con la OEI y la UE, quienes serán los responsables de orientar y hacer observaciones durante el desarrollo de la consultoría, así como de recibir los productos. Para este caso se solicita que la empresa delegue:

Community Manager: Responsable de la gestión estratégica de redes sociales, planificación de contenidos, interacción con la audiencia y análisis de métricas para optimizar el posicionamiento digital de la campaña.

Diseñador/a Gráfico/a: Encargado/a del desarrollo de piezas visuales para redes sociales, materiales impresos y cualquier otro recurso gráfico necesario para la campaña.

Especialista en producción y edición audiovisual (perfil clave): Profesional con experiencia comprobada en la grabación, edición y postproducción de videos de alta calidad para su difusión en redes sociales y otros canales digitales. Este perfil será esencial para documentar experiencias, crear contenido atractivo y transmitir de forma dinámica los mensajes clave de la campaña

9. PRODUCTOS Y SUB-PRODUCTOS ESPERADOS

Producto 1 – Plan estratégico integral de comunicación digital.

- Plan estratégico integral de comunicación digital, basado en el concepto “¡Conéctate y Crece!”, incluyendo:
 - Diagnóstico inicial de canales, audiencias y nivel de madurez digital de las MIPYME objetivo.
 - Lineamientos de segmentación de audiencias.
 - Cronograma tentativo de contenidos, campañas y pautas digitales.
 - Propuesta de alianzas con actores clave del ecosistema.
 - Propuesta de comunicación y coordinación de trabajo con el área de comunicaciones de la OEI.
 - Propuesta de metodología de monitoreo de resultados y métricas.
 - Incluir también una matriz de riesgos comunicacionales y plan de gestión de crisis digitales

Producto 2 – Desarrollo y entrega del primer ciclo de contenidos segmentados.

- Informe que describa el desarrollo y entrega del primer ciclo de contenidos segmentados (mínimo 10 piezas), incluyendo:
 - Cápsulas formativas, testimonios, recursos gráficos y llamados a la acción.
 - Implementación del primer ciclo de publicaciones multicanal y desarrollo de actividades de la campaña (Incluir pautas).
 - Análisis de métricas iniciales y recomendaciones de ajuste.
 - Detalle y evidencia de las actividades realizadas en conjunto con la OEI.

Producto 3 – Desarrollo y entrega del segundo ciclo de contenidos segmentados

- Informe que describa el segundo ciclo de contenidos (mínimo 10 piezas nuevas), ajustado según desempeño anterior, incluyendo:
 - Activación de al menos 3 alianzas estratégicas con actores del ecosistema (influencers, redes de emprendimiento, etc.).
 - Análisis del desempeño, con propuestas de mejora y análisis de audiencia.
 - Detalle y evidencia de las actividades realizadas en conjunto con la OEI.
 - Co-creación de contenidos con actores culturales (creadores, artistas, colectivos, etc.) para mejorar la apropiación y resonancia del mensaje

Producto 4 – Desarrollo y entrega del tercer ciclo de contenidos segmentados

- Informe que describa el tercer ciclo de contenidos (mínimo 10 piezas), enfocados en MIPYME con madurez digital intermedia, que incluya:
 - Desarrollo de una campaña temática sobre transformación digital con enfoque cultural/creativo.
 - Análisis de evaluación del ciclo, incluyendo retroalimentación de usuarios o audiencia.
 - Detalle y evidencia de las actividades realizadas en conjunto con la OEI.

Producto 5 – Desarrollo y entrega del cuarto ciclo de contenidos segmentados

- Informe que describa el cuarto ciclo de contenidos (mínimo 10 piezas), incorporando nuevos formatos innovadores (videos interactivos, reels, lives, etc.), incluyendo:
 - Coordinación de al menos 1 evento digital con aliados estratégicos para amplificación de mensajes.
 - Evaluación y adaptación de estrategia general según métricas acumuladas.
 - Detalle y evidencia de las actividades realizadas en conjunto con la OEI.
 - Inclusión de microcampañas diferenciadas por canal (por ejemplo, Instagram vs. LinkedIn), adaptadas al perfil del usuario.

Producto 6 – Desarrollo y entrega del quinto ciclo de contenidos segmentados

- Informe que describa las actividades del quinto ciclo de contenidos (mínimo 10 piezas), priorizando llamadas a la acción y herramientas prácticas para MIPYME, que contenga:
 - Ejecución de acciones de posicionamiento cruzado con otras iniciativas de digitalización.
 - Análisis comparativo del desempeño y evaluación de resultados acumulados.
 - Detalle y evidencia de las actividades realizadas en conjunto con la OEI.

Producto 7 – Desarrollo y entrega del sexto ciclo de contenidos segmentados

- Informe que describa las actividades del sexto ciclo de contenidos (mínimo 10 piezas), dirigido a sectores creativos específicos (música, diseño, artes visuales, etc.), que incluya:
 - Fortalecimiento de alianzas estratégicas (mínimo 2 nuevas colaboraciones).
 - Análisis de desempeño con recomendaciones para sostenibilidad de la campaña.
 - Detalle y evidencia de las actividades realizadas en conjunto con la OEI.

Producto 8 – Desarrollo y entrega del séptimo ciclo de contenidos segmentados

- Informe que describa las actividades del séptimo ciclo de contenidos (mínimo 10 piezas basadas en historias reales de transformación digital de MIPYME

locales), con enfoque en casos de éxito de MIPYME digitalizadas, que contenga:

- Estrategia de “relanzamiento” o refuerzo de campaña en canales clave.
- Análisis de la revisión de indicadores de alcance, interacción y conversión.
- Podemos asegurar también qué las narrativas tengan alto valor emocional y motivacional.
- Detalle y evidencia de las actividades realizadas en conjunto con la OEI.

Producto 9 – Desarrollo y entrega del octavo ciclo de contenidos segmentados

- Informe que describa las actividades del octavo y último ciclo de contenidos (mínimo 10 piezas), incluyendo un video resumen de logros de campaña, que además incluya:
 - Documento de cierre de campaña con:
 - Sistematización de aprendizajes.
 - Propuesta de sostenibilidad y replicabilidad.
 - Recomendaciones finales para la OEI.
 - Análisis integral de resultados, métricas y análisis comparativo del periodo.
 - Detalle y evidencia de las actividades realizadas en conjunto con la OEI.
 - Una presentación ejecutiva (formato editable en PowerPoint o canvas) para socializar los resultados con aliados institucionales o internamente.

Es importante resaltar lo siguiente:

- Asegurar un nivel profesional en la producción de materiales audiovisuales, evitando entregas con calidad básica o no aptas para su difusión.
- Evitar el uso de imágenes o videos en los que aparezcan los propios miembros del equipo consultor como protagonistas o portavoces de la campaña. El contenido audiovisual debe centrarse en beneficiarios, aliados o mensajes atemporales e institucionales, que mantengan vigencia y aseguren la sostenibilidad comunicacional de la campaña.
- Todo el contenido digital generado deberá ser publicado únicamente en las plataformas oficiales de la OEI. No se permite el uso de cuentas personales, de empresas proveedoras o de terceros, solamente se pueden utilizar para replicar contenidos de OEI.
- La empresa deberá agregar pauta publicitaria a través de canales digitales, considerando estratégicamente el mejor momento para realizarse. Deberán ser 4 pautas distribuidas durante toda la ejecución de la campaña.
- Cabe mencionar que los costos relacionados a pautas, giras de medios, y cualquier otra actividad de visibilidad de la campaña deberán ser asumidos por la empresa proveedora del servicio.

Para todos los productos:

- Asegurar un mínimo de 10 piezas gráficas base, las cuales deberán adaptarse a los distintos formatos requeridos por las diferentes redes sociales (feed, stories, reels,

carruseles, entre otros). Estas adaptaciones no se consideran piezas nuevas, sino parte del trabajo esperado para garantizar su difusión multiplataforma.

Formatos recomendados para adaptar un arte:

- **Instagram/** Post feed: 1080 x 1350 px (4:5)
- Stories/Reels: 1080 x 1920 px (9:16)
- **Facebook/**Post feed: 1200 x 630 px (1.91:1)
- Stories: 1080 x 1920 px (9:16)
- **LinkedIn/**Post feed: 1200 x 627 px (1.91:1)
- **X/** Post con imagen: 1200 x 675 px (16:9)

10. PRODUCTOS ENTREGABLES Y PLAZOS

PRODUCTO	FECHA DE ENTREGA MAXIMA ¹
Producto 1: Plan estratégico integral de comunicación digital, basado en el concepto “¡Conéctate y Crece!”	1 meses posterior a la firma de contrato
Producto 2: Desarrollo y entrega del primer ciclo de contenidos segmentados	3 meses posterior a la firma de contrato
Producto 3: Desarrollo y entrega del segundo ciclo de contenidos segmentados	5 meses posterior a la firma de contrato
Producto 4: Desarrollo y entrega del tercer ciclo de contenidos segmentados	7 meses posterior a la firma de contrato
Producto 5: Desarrollo y entrega del cuarto ciclo de contenidos segmentados	8 meses posterior a la firma de contrato
Producto 6: Desarrollo y entrega del quinto ciclo de contenidos segmentados	10 meses posterior a la firma de contrato
Producto 7: Desarrollo y entrega del sexto ciclo de contenidos segmentados	12 meses posterior a la firma de contrato
Producto 8: Desarrollo y entrega del séptimo ciclo de contenidos segmentados	14 meses posterior a la firma de contrato
Producto 9: Desarrollo y entrega del octavo ciclo de contenidos segmentados	14 meses posterior a la firma de contrato

Forma de entrega de los productos:

El Contratista deberá entregar los productos señalados en el **numeral 9** de los presentes TDR, incluyendo las versiones preliminares sujetas a revisión, como en la versión final.

Cada producto de acuerdo con lo requerido debe presentarse de la siguiente manera:

- Una (1) versión de los productos en formato electrónico con la versión final lista para uso y los archivos editables, que pueden entregarse en USB o en carpeta compartida por correo electrónico.

¹ Entiéndase como mes a 30 días calendario.

Los productos entregados por el contratista deberán ser revisados y contar con la aprobación de la Coordinación de Proyecto - OEI, quien contará con un máximo de quince días calendario para hacer observaciones. La OEI consultará con la UE y entidades de involucradas, para obtener comentarios al mismo, durante el mismo período. En el caso de que no sean de satisfacción, el contratista deberá hacer los ajustes necesarios en un máximo de tres días.

11. REQUISITOS MÍNIMOS PARA LA CONTRATACIÓN (Excluyente)

El oferente que se postule deberá contar con la capacidad jurídica de obrar, con trayectoria comprobada en el ámbito del marketing digital, comunicación estratégica y/o la gestión de campañas de sensibilización multicanal. Se valorará especialmente experiencia en proyectos orientados a la transformación digital de micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), así como en iniciativas vinculadas a industrias culturales y creativas. La organización o empresa que aplique deberá contar con los siguientes requisitos mínimos:

A continuación, se detallan los requisitos mínimos requeridos para la contratación:

Especialista en gestión de comunidades digitales (Community Manager):

- Graduada/o universitaria/o en mercadeo y publicidad, comunicaciones, diseño gráfico, relaciones públicas o carreras afines.
- Con especializaciones o certificaciones en marketing de contenido, dirección de marketing digital o estudios afines.
- Experiencia en branding, identidad visual y/o posicionamiento, diseño gráfico, producción audiovisual y/o fotografía.

Diseñador/a Grafico/a:

- Titulación técnica o universitaria en diseño gráfico, diseño visual, comunicación visual o similares.
- Certificaciones o cursos actualizados en software de diseño.

Especialista en producción y edición audiovisual:

- Estudios formales en producción audiovisual, comunicación, multimedia o similares.
- Cursos o certificaciones en edición de video, sonido, fotografía o narrativa audiovisual.

Si no se cumplen todas las aptitudes señaladas en el presente apartado no se pasará a la valoración de la oferta técnica conforme a los criterios de adjudicación, por lo tanto, el candidato quedará excluido del proceso de evaluación.

12. CRITERIOS TÉCNICOS DE ADJUDICACIÓN

A continuación, se definen los criterios de evaluación, especificando en el cuadro la puntuación máxima asignada a cada ítem:

PUNTUACIÓN MÁXIMA	Formación del equipo consultor	Criterio	Calif. Max.	Medio de verificación
EXPERIENCIA DEL EQUIPO CONSULTOR				
Especialista en comunidades digitales (Gestor de comunidades)				
10	Experiencia comprobada en el diseño y ejecución de campañas de comunicación y marketing digital, con enfoque en sensibilización o transformación digital y en el manejo de marca Mipymes.	3 o más proyectos 0 proyectos	10 0	Descripción de proyectos realizados anteriormente en hoja de vida profesional y/o contratos, constancias, referencias, etc.
10	Con conocimiento de las dinámicas y mercados de las industrias culturales y creativas.	3 o más Proyectos 1 o dos proyectos	10 5	Descripción de proyectos realizados anteriormente en hoja de vida profesional y/o contratos, constancias, referencias, etc.
Diseñador/a gráfico/a				
10	Portafolio de trabajos previos relevantes	Al menos tres proyectos Menos de 3 proyectos	10 0	Portafolio de equipo de trabajo asignado para seguimiento del proyecto
10	Capacidad de adaptación a lineamientos de marca.	Al menos tres proyectos para diferentes sectores o marcas. De 1 a 2 proyectos	10 5	Portafolio de equipo de trabajo asignado para seguimiento del proyecto

Especialista en producción y edición audiovisual:				
10	Experiencia comprobada en proyectos audiovisuales similares	Al menos 3 Proyectos	10	Reel o portafolio que demuestre experiencia en producción y edición de videos institucionales, promocionales, testimoniales o de campañas educativas/digitales.
		De 1 a 2 proyectos	5	
		Sin experiencia	0	
10	Dominio técnico de herramientas profesionales de edición	Al menos 3 Proyectos	10	Reel o portafolio que demuestre experiencia en producción y edición de videos institucionales, promocionales, testimoniales o de campañas educativas/digitales.
		De 1 a 2 proyectos	5	
		Sin experiencia	0	
Experiencia de la empresa				
10	Contar con un portafolio actualizado que demuestre capacidad de desarrollar campañas digitales innovadoras, con uso de narrativas atractivas, formatos creativos (reels, cápsulas, microvideos, storytelling interactivo), y alto nivel de engagement.	3 Proyectos o más	10	Portafolio de muestra de campañas o productos digitales.
		Al menos 1 proyecto	5	
Propuesta técnica				
20	Metodología y estrategia claramente explicada del proceso y las actividades específicas para el cumplimiento de los productos	Hasta 20 puntos		Documento técnico elaborado por el oferente

5	Organización del equipo de trabajo, con nombre, funciones y tareas específicos para el desarrollo de la consultoría.	Hasta 5 puntos	Documento técnico elaborado por el oferente.
5	Cronograma propuesto para el desarrollo de las actividades que cumpla el tiempo establecido en esta consultoría.	Hasta 5 puntos	Documento técnico elaborado por el oferente
100	TOTAL 100 PUNTOS		