

**MODIFICACIÓN BASES DE POSTULACIÓN**

**ALMACENES DE CHILE**

**FONDO CONCURSABLE DIGITALIZA TU ALMACÉN**

**REGION DE LOS LAGOS**

**2023**

Por el presente acto, se modifican Bases de Postulación del Programa “Almacenes de Chile, Fondo Concursable Digitaliza Tu Almacén”, en el siguiente sentido:

1. **DE LA EVALUACIÓN TECNICA DEL PROYECTO**

**DONDE DICE:**

### Evaluación técnica del proyecto

El AOS realizará la evaluación técnica de todos los proyectos postulados, definirá un ranking y realizará una propuesta a Sercotec. Luego el Director o Directora Regional de Sercotec (o quien subrogue), definirá un puntaje de corte en base a la disponibilidad presupuestaria y sancionará la lista de los postulantes que continuarán el proceso.

En ningún caso podrá continuar el proceso un proyecto evaluado con nota menor a 4.00.

La pauta de evaluación considera los siguientes criterios y ponderaciones, según detalles del Anexo N°6 indicado al final de este documento:

|  |  |
| --- | --- |
| **Criterios de evaluación del proyecto** | **Ponderación** |
| 1. Calidad de información entregada en el formulario de postulación | 20% |
| 1. Mejoras digitales para la gestión de su negocio (PYME DIGITAL) | 40% |
| 1. Justificación de las inversiones y acciones de gestión empresarial | 20% |
| 1. Identificación de oportunidades de negocios y/o problemática a resolver | 20% |
| **TOTAL** | **100%** |

**DEBE DECIR:**

### 3.1.1. Evaluación técnica del proyecto

El AOS realizará la evaluación técnica de todos los proyectos postulados, definirá un ranking y realizará una propuesta a Sercotec. Luego el Director o Directora Regional de Sercotec (o quien subrogue), definirá un puntaje de corte en base a la disponibilidad presupuestaria y sancionará la lista de los postulantes que continuarán el proceso.

En ningún caso podrá continuar el proceso un proyecto evaluado con nota menor a 4.00.

La pauta de evaluación considera los siguientes criterios y ponderaciones, según detalles del Anexo N°6 indicado al final de este documento:

|  |  |
| --- | --- |
| **Criterios de evaluación del proyecto** | **Ponderación** |
| 1. Calidad de información entregada en el formulario de postulación | 40% |
| 1. Justificación de las inversiones y acciones de gestión empresarial | 30% |
| 1. Identificación de oportunidades de negocios y/o problemática a resolver | 30% |
| **TOTAL** | **100%** |

1. **DE LA EVALUACION TECNICA EN TERRENO**

**DONDE DICE:**

## 3.2. Evaluación técnica en terreno

Los/as postulantes que continúan el proceso de evaluación serán visitados por un AOS, con el objetivo de:

* Verificar el cumplimiento del requisito a) del punto 1.3.3 de estas Bases de Convocatoria.
* Realizar una evaluación del proyecto (posterior a los cambios o mejoras que puedan surgir en esta etapa) de acuerdo a una pauta de evaluación, la cual considera los siguientes criterios y ponderaciones:

|  |  |
| --- | --- |
| **Criterios de evaluación técnica en terreno** | **Ponderación** |
| 1. Mejoras en la imagen comercial del almacén. | 30% |
| 1. Incorporación de nuevas líneas de productos y/o servicios al almacén. | 30% |
| 1. Criterios regionales de selección | 40% |
| **TOTAL** | **100%** |

**DEBE DECIR:**

## 3.2. Evaluación técnica en terreno

Los/as postulantes que continúan el proceso de evaluación serán visitados por un AOS, con el objetivo de:

* Verificar el cumplimiento del requisito a) del punto 1.3.3 de estas Bases de Convocatoria.
* Realizar una evaluación del proyecto (posterior a los cambios o mejoras que puedan surgir en esta etapa) de acuerdo a una pauta de evaluación, la cual considera los siguientes criterios y ponderaciones:

|  |  |
| --- | --- |
| **Criterios de evaluación técnica en terreno** | **Ponderación** |
| 1. Mejoras digitales para la gestión de su negocio (PYME DIGITAL) | 30% |
| 1. Incorporación de nuevas líneas de productos y/o servicios al almacén. | 30% |
| 1. Criterios regionales de selección | 40% |
| **TOTAL** | **100%** |

**3, DE LA EVALUACION DEL COMITÉ DE EVALUACION REGIONAL (CER)**

**DONDE DICE:**

## Evaluación y asignación de recursos del Comité de Evaluación Regional (CER)

El CER es una instancia colegiada de cada Dirección Regional de Sercotec, en la cual se realiza la evaluación de los proyectos que pasan a esta etapa, de acuerdo a una pauta de evaluación indicada en el Anexo N°8 de las bases. Este comité lo integran el Director o Directora Regional de Sercotec (o quien subrogue), un secretario o secretaria, el Coordinador o Coordinadora de Planificación, un Ejecutivo o Ejecutiva de fomento y un Ejecutivo o Ejecutiva de finanzas. El Director o Directora Regional tendrá la facultad de invitar a otros integrantes al comité, sin derecho a voto y cuya función sea pertinente con el objetivo de la convocatoria.

La evaluación del Comité de Evaluación Regional se realizará en base a los siguientes criterios y ponderaciones:

|  |  |
| --- | --- |
| **Criterios evaluación de Comité Evaluación Regional** | **Ponderación** |
| 1. Mejoras en la imagen comercial del almacén | 30% |
| 2. Digitalización del almacén para la mejora de la experiencia de venta hacia el cliente. | 30% |
| 3. Factibilidad de implementación del proyecto dadas las condiciones del Almacén y el/la postulante. | 40% |
| **TOTAL** | **100%** |

**DEBE DECIR**

## 3.3. Evaluación y asignación de recursos del Comité de Evaluación Regional (CER)

El CER es una instancia colegiada de cada Dirección Regional de Sercotec, en la cual se realiza la evaluación de los proyectos que pasan a esta etapa, de acuerdo a una pauta de evaluación indicada en el Anexo N°8 de las bases. Este comité lo integran el Director o Directora Regional de Sercotec (o quien subrogue), un secretario o secretaria, el Coordinador o Coordinadora de Planificación, un Ejecutivo o Ejecutiva de fomento y un Ejecutivo o Ejecutiva de finanzas. El Director o Directora Regional tendrá la facultad de invitar a otros integrantes al comité, sin derecho a voto y cuya función sea pertinente con el objetivo de la convocatoria.

La evaluación del Comité de Evaluación Regional se realizará en base a los siguientes criterios y ponderaciones:

|  |  |
| --- | --- |
| **Criterios evaluación de Comité Evaluación Regional** | **Ponderación** |
| 1. Incorporación de acciones de marketing digital. | 30% |
| 2. Digitalización del almacén para la mejora de la experiencia de venta hacia el cliente. | 30% |
| 3. Factibilidad de implementación del proyecto dadas las condiciones del Almacén y el/la postulante. | 40% |
| **TOTAL** | **100%** |

1. **DEL ANEXO N° 6. CRITERIOS DE EVALUACIÓN DEL PROYECTO**

**DONDE DICE:**

1. **Calidad de información entregada en el formulario de postulación (20%).**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Ámbito** | **Descripción del criterio** | **Nota** |
| **1.- Calidad de información entregada en el formulario de postulación** | La descripción y calidad de la información entregada en el formulario de postulación permite conocer **detallada y claramente** las características de almacén y con ello comprender lo que se quiere llevar a cabo con el proyecto postulado. | 7 |
| La descripción y calidad de la información entregada en el formulario de postulación permite conocer **a modo general** las características de almacén y comprender lo que se quiere llevar a cabo con el proyecto postulado. | 5 |
| La descripción y calidad de la información entregada en el formulario de postulación permite conocer **escasamente** las características de almacén y comprender lo que se quiere llevar a cabo con el proyecto postulado. | 4 |
| La calidad de la información entregada en el formulario de postulación **no permite conocer** las características de almacén y comprender lo que se quiere llevar a cabo con el proyecto postulado. | 2 |

1. **Mejoras digitales para la gestión de su negocio (PYME DIGITAL) (40%).**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Ámbito** | **Descripción del criterio** | **Nota** |
| **Acciones que pueden ser enfocadas en cualquiera de los siguientes 3 ámbitos;**   1. **Gestión interna del almacén;** Entregar conocimientos y herramientas digitales para mejorar la forma de trabajo del almacén (información ordenada, disponible y protegida), ejemplos; control de inventario y/o stock con soporte digital, facturación electrónica, web hosting, firma electrónica, capacitación computacional, software o desarrollo de software, contabilidad digital, distribución digital, sistema CRM, ERP. 2. **Procesos de compra venta;** Generar valor en la experiencia de compra a proveedores y venta a clientes, entregando mejores opciones que hagan al almacén más atractivo y competitivo respecto a su competencia. Ejemplos; software y hardware para terminal punto de venta (sistema informático o electrónico computarizado), medio de pago electrónico, boleta electrónica, nuevos canales de comunicación y/ comercialización digital (WhatsApp, correo electrónico, entre otros), 3. **Marketing digital;** Promoción, venta y presencia en medios digitales como internet y telefonía móvil logrando comunicaciones directas, personales y fidelizadas con los clientes, de forma más eficiente, rápida y económica. Ejemplos; promoción y difusión en redes sociales y/o web, capacitación y asistencia técnica en marketing digital, implementación de plataformas de contenido, sitio web y/o perfil en redes sociales, alfabetización digital y manejo de redes sociales, técnicas digitales para la fidelización del cliente, posicionamiento en buscadores o campañas digitales. | El proyecto considera la implementación de dos o más **acciones de mejoras digitales** para la gestión del almacén. | 7 |
| El proyecto considera la implementación de una **acción de mejora digital** para la gestión del almacén. | 5 |
| El proyecto **NO** considera la implementación de mejoras digitales para la gestión de su negocio. | 3 |

1. **Justificación de las inversiones y acciones de gestión empresarial (20%).**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Ámbito** | **Descripción del criterio** | **Nota** |
| **3 Justificación de las inversiones y acciones de gestión empresarial** | Las inversiones y acciones de gestión empresarial planteadas en el proyecto, permiten evidenciar con **real factibilidad** un impacto positivo en términos de aumento de ventas, disminución de costos y/o aumento en el margen de contribución. | 7 |
| Las inversiones y acciones de gestión empresarial planteadas en el proyecto, permiten evidenciar **medianamente** un impacto positivo en términos de aumento de ventas, disminución de costos y/o aumento en el margen de contribución. | 5 |
| Las inversiones y acciones de gestión empresarial planteadas en el proyecto, permiten evidenciar **escasament**e un impacto positivo en términos de aumento de ventas, disminución de costos y/o aumento en el margen de contribución. | 4 |
| Las inversiones y acciones de gestión empresarial planteadas en el proyecto, **no evidencian** un impacto positivo en términos de aumento de ventas, disminución de costos y/o aumento en el margen de contribución. | 2 |

1. **Identificación de oportunidades de negocios y/o problemática a resolver (20%).**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Ámbito** | **Descripción del criterio** | **Nota** |
| **4.Identificación de oportunidades de negocios y/o problemática a resolver** | El formulario de postulación identifica **claramente** una oportunidad de negocio y/o una problemática **real** a resolver con el proyecto postulado (objetivo, actividades e inversiones) y las acciones a realizar. | 7 |
| El formulario de postulación identifica una oportunidad de negocio y/o una problemática a resolver con el proyecto postulado (objetivo, actividades e inversiones), no obstante las acciones a realizar son medianamente claras. | 5 |
| El formulario de postulación identifica **escasamente** una oportunidad de negocio y/o una problemática a resolver con el proyecto postulado (objetivo, actividades e inversiones). | 4 |
| El formulario de postulación **NO identifica** una oportunidad de negocio y/o una problemática a resolver con el proyecto postulado (objetivo, actividades e inversiones). | 2 |

**DEBE DECIR:**

* + - 1. **Calidad de información entregada en el formulario de postulación (40%).**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Ámbito** | **Descripción del criterio** | **Nota** |
| **1.- Calidad de información entregada en el formulario de postulación** | La descripción y calidad de la información entregada en el formulario de postulación permite conocer **detallada y claramente** las características de almacén y con ello comprender lo que se quiere llevar a cabo con el proyecto postulado. | 7 |
| La descripción y calidad de la información entregada en el formulario de postulación permite conocer **a modo general** las características de almacén y comprender lo que se quiere llevar a cabo con el proyecto postulado. | 5 |
| La descripción y calidad de la información entregada en el formulario de postulación permite conocer **escasamente** las características de almacén y comprender lo que se quiere llevar a cabo con el proyecto postulado. | 4 |
| La calidad de la información entregada en el formulario de postulación **no permite conocer** las características de almacén y comprender lo que se quiere llevar a cabo con el proyecto postulado. | 2 |

* + - 1. **Justificación de las inversiones y acciones de gestión empresarial (30%).**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Ámbito** | **Descripción del criterio** | **Nota** |
| **2 Justificación de las inversiones y acciones de gestión empresarial** | Las inversiones y acciones de gestión empresarial planteadas en el proyecto, permiten evidenciar con **real factibilidad** un impacto positivo en términos de aumento de ventas, disminución de costos y/o aumento en el margen de contribución. | 7 |
| Las inversiones y acciones de gestión empresarial planteadas en el proyecto, permiten evidenciar **medianamente** un impacto positivo en términos de aumento de ventas, disminución de costos y/o aumento en el margen de contribución. | 5 |
| Las inversiones y acciones de gestión empresarial planteadas en el proyecto, permiten evidenciar **escasament**e un impacto positivo en términos de aumento de ventas, disminución de costos y/o aumento en el margen de contribución. | 4 |
| Las inversiones y acciones de gestión empresarial planteadas en el proyecto, **no evidencian** un impacto positivo en términos de aumento de ventas, disminución de costos y/o aumento en el margen de contribución. | 2 |

* + - 1. **Identificación de oportunidades de negocios y/o problemática a resolver (30%).**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Ámbito** | **Descripción del criterio** | **Nota** |
| **3.Identificación de oportunidades de negocios y/o problemática a resolver** | El formulario de postulación identifica **claramente** una oportunidad de negocio y/o una problemática **real** a resolver con el proyecto postulado (objetivo, actividades e inversiones) y las acciones a realizar. | 7 |
| El formulario de postulación identifica una oportunidad de negocio y/o una problemática a resolver con el proyecto postulado (objetivo, actividades e inversiones), no obstante las acciones a realizar son medianamente claras. | 5 |
| El formulario de postulación identifica **escasamente** una oportunidad de negocio y/o una problemática a resolver con el proyecto postulado (objetivo, actividades e inversiones). | 4 |
| El formulario de postulación **NO identifica** una oportunidad de negocio y/o una problemática a resolver con el proyecto postulado (objetivo, actividades e inversiones). | 2 |

1. **DEL ANEXO N° 7. CRITERIOS DE EVALUACIÓN TÉCNICA EN TERRENO**

**DONDE DICE:**

* 1. **Mejoras en la imagen comercial del almacén (30%).**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Ámbito** | **Descripción del criterio** | **Nota** |
| **1. Acciones de mejoras interna y/o externas,** tales como: habilitación de infraestructura, pintura de fachada letreros publicitarios, modernización de las estanterías, mejoramiento de la iluminación, u otras similares que impacten visible y notoriamente en las instalaciones del almacén, favoreciendo la experiencia de compra del cliente. | El proyecto **considera** acciones de **m**ejoras que impactan **visible y notoriamente** la imagen externa e interna del almacén. | 7 |
| El proyecto **considera** acciones de mejora que impactan débilmente la imagen externa e interna del almacén. | 5 |
| El proyecto **considera** acciones de mejora, no obstante no impactan en la imagen externa y/o interna del almacén . | 4 |
| El proyecto **NO considera** acciones de mejora que impactan la visualización externa e interna de la imagen del almacén. | 2 |

* 1. **Incorporación de nuevas líneas de productos y/o servicios al almacén (30%).**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Ámbito** | **Descripción del criterio** | **Nota** |
| **2. Nuevas líneas de productos y/o servicios al almacén,** tales como: heladería, pastelería, carnicería, panadería, servicios de librería (fotocopiado, plastificado, impresión o similares), alimentos congelados, fiambrería, frutería, productos naturales, saludables y/o gourmet, caja vecina u otro con el cual se espera un impacto en las ventas y/o flujo de clientes. | El proyecto permitirá de forma concreta la incorporación de 2 o más nuevas líneas de productos y/o servicios al almacén, durante su ejecución. | 7 |
| El proyecto considera la incorporación de una nueva línea de producto y/o servicio del almacén durante su ejecución. | 4 |
| El proyecto NO considera la incorporación de nuevas líneas de productos y/o servicios al almacén durante su ejecución. | 2 |

* 1. **Criterios regionales de selección (40%).**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Criterio 1: Postulante Mujer** | **Nota** | **Medio de Verificación** | **Ponderación** |
| La empresa cuyo representante legal No es de sexo registral femenino. | 3 | En caso que la empresa postulante sea Persona Natural, se verificará a través del Carnet de identidad del representante legal del Almacén.  En caso que la empresa postulante sea Persona Jurídica, se verificará a través de su Escritura pública de constitución o estatutos; y de las últimas modificaciones necesarias para la acertada determinación de la razón social, objeto, administración y representación legal. | 15% |
| La empresa cuyo representante legal es de sexo registral femenino. En caso de ser persona jurídica la postulante debe ser la representante legal y contar con al menos el 51% del capital social. | 7 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Criterio 2: Adulto mayor.** | **Nota** | **Medio de Verificación** | **Ponderación** |
| La empresa cuyo representante legal tenga menos de 50 años. | 3 | Verificación a través de Carnet de identidad del representante legal del Almacén. | 10% |
| La empresa cuyo representante legal tiene entre 50 y 59 años. | 5 |
| La empresa cuyo representante legal tenga 60 o más años. | 7 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Criterio 3: Localización para potenciar e incentivar la actividad comercial de las localidades más distantes a las capitales provinciales.** | **Nota** | **Medio de Verificación** | **Ponderación** |
| La distancia del Almacén a la Capital Provincial respectiva es de 30 Km o menos. | 3 | Dirección del Almacén y comuna a la que pertenece.  Determinación digital de la distancia en Km (Google maps) desde el Almacén a la Dirección Provincial de Sercotec más cercana. (Oficinas de Sercotec en las provincias de Osorno, Chiloé y Llanquihue, como puntos de referencia ya que están situadas en el centro de las ciudades). Para el caso de la Provincia de Palena, podrá considerar cualquiera de las tres oficinas de Sercotec provinciales existentes. | 15% |
| La distancia del Almacén a la Capital Provincial respectiva es de 31 a 60 Km. | 5 |
| La distancia del Almacén a la Capital Provincial respectiva es más de 60 Km. | 7 |

**DEBE DECIR:**

**Mejoras digitales para la gestión de su negocio (PYME DIGITAL) (30%).**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Ámbito** | **Descripción del criterio** | **Nota** |
| **Acciones que pueden ser enfocadas en cualquiera de los siguientes 3 ámbitos;**  **1 Gestión interna del almacén;** Entregar conocimientos y herramientas digitales para mejorar la forma de trabajo del almacén (información ordenada, disponible y protegida), ejemplos; control de inventario y/o stock con soporte digital, facturación electrónica, web hosting, firma electrónica, capacitación computacional, software o desarrollo de software, contabilidad digital, distribución digital, sistema CRM, ERP.  **2 Procesos de compra venta;** Generar valor en la experiencia de compra a proveedores y venta a clientes, entregando mejores opciones que hagan al almacén más atractivo y competitivo respecto a su competencia. Ejemplos; software y hardware para terminal punto de venta (sistema informático o electrónico computarizado), medio de pago electrónico, boleta electrónica, nuevos canales de comunicación y/ comercialización digital (WhatsApp, correo electrónico, entre otros),   1. **Marketing digital;** Promoción, venta y presencia en medios digitales como internet y telefonía móvil logrando comunicaciones directas, personales y fidelizadas con los clientes, de forma más eficiente, rápida y económica. Ejemplos; promoción y difusión en redes sociales y/o web, capacitación y asistencia técnica en marketing digital, implementación de plataformas de contenido, sitio web y/o perfil en redes sociales, alfabetización digital y manejo de redes sociales, técnicas digitales para la fidelización del cliente, posicionamiento en buscadores o campañas digitales. | El proyecto considera la implementación de dos o más **acciones de mejoras digitales** para la gestión del almacén. | 7 |
| El proyecto considera la implementación de una **acción de mejora digital** para la gestión del almacén. | 5 |
| El proyecto **NO** considera la implementación de mejoras digitales para la gestión de su negocio. | 3 |

1. **Incorporación de nuevas líneas de productos y/o servicios al almacén (30%).**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Ámbito** | **Descripción del criterio** | **Nota** |
| **2. Nuevas líneas de productos y/o servicios al almacén,** tales como: heladería, pastelería, carnicería, panadería, servicios de librería (fotocopiado, plastificado, impresión o similares), alimentos congelados, fiambrería, frutería, productos naturales, saludables y/o gourmet, caja vecina u otro con el cual se espera un impacto en las ventas y/o flujo de clientes. | El proyecto permitirá de forma concreta la incorporación de 2 o más nuevas líneas de productos y/o servicios al almacén, durante su ejecución. | 7 |
| El proyecto considera la incorporación de una nueva línea de producto y/o servicio del almacén durante su ejecución. | 4 |
| El proyecto NO considera la incorporación de nuevas líneas de productos y/o servicios al almacén durante su ejecución. | 2 |

1. **Criterios regionales de selección (40%).**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Criterio 1: Postulante Mujer** | **Nota** | **Medio de Verificación** | **Ponderación** |
| La empresa cuyo representante legal No es de sexo registral femenino. | 3 | En caso que la empresa postulante sea Persona Natural, se verificará a través del Carnet de identidad del representante legal del Almacén.  En caso que la empresa postulante sea Persona Jurídica, se verificará a través de su Escritura pública de constitución o estatutos; y de las últimas modificaciones necesarias para la acertada determinación de la razón social, objeto, administración y representación legal. | 15% |
| La empresa cuyo representante legal es de sexo registral femenino. En caso de ser persona jurídica la postulante debe ser la representante legal y contar con al menos el 51% del capital social. | 7 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Criterio 2: Adulto mayor.** | **Nota** | **Medio de Verificación** | **Ponderación** |
| La empresa cuyo representante legal tenga menos de 50 años. | 3 | Verificación a través de Carnet de identidad del representante legal del Almacén. | 10% |
| La empresa cuyo representante legal tiene entre 50 y 59 años. | 5 |
| La empresa cuyo representante legal tenga 60 o más años. | 7 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Criterio 3: Localización para potenciar e incentivar la actividad comercial de las localidades más distantes a las capitales provinciales.** | **Nota** | **Medio de Verificación** | **Ponderación** |
| La distancia del Almacén a la Capital Provincial respectiva es de 30 Km o menos. | 3 | Dirección del Almacén y comuna a la que pertenece.  Determinación digital de la distancia en Km (Google maps) desde el Almacén a la Dirección Provincial de Sercotec más cercana. (Oficinas de Sercotec en las provincias de Osorno, Chiloé y Llanquihue, como puntos de referencia ya que están situadas en el centro de las ciudades). Para el caso de la Provincia de Palena, podrá considerar cualquiera de las tres oficinas de Sercotec provinciales existentes. | 15% |
| La distancia del Almacén a la Capital Provincial respectiva es de 31 a 60 Km. | 5 |
| La distancia del Almacén a la Capital Provincial respectiva es más de 60 Km. | 7 |

**En todo aquello no modificado, rigen íntegramente las disposiciones de Bases de Postulación que por el presente acto se modifican.**