



MODIFICACIÓN BASES DE POSTULACIÓN
ALMACENES DE CHILE
FONDO CONCURSABLE DIGITALIZA TU ALMACÉN

REGION DE O´HIGGINS

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 TÉCNICA DEL PROYECTO

DONDE DICE:

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	20%
2. Mejoras digitales para la gestión de su negocio (PYME DIGITAL)	40%
3. Justificación de las inversiones y acciones de gestión empresarial	20%
4. 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%
2. Justificación de las inversiones y acciones de gestión empresarial	30%
3. Identificación de oportunidades de negocios y/o problemática a resolver	30%
TOTAL	100%

2. 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%
2. Incorporación de nuevas líneas de productos y/o servicios al almacén.	30%
3. 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%
2. Incorporación de nuevas líneas de productos y/o servicios al almacén.	30%
3. Criterios regionales de selección	40%
TOTAL	100%

3. DE LA EVALUACION DEL COMITÉ DE EVALUACION REGIONAL (CER)

DONDE DICE:

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. 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%

4. 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

2. 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

3. 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 escasamente 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

4. 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

2. 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 escasamente 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

3. 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

5. 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 mejoras 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

2. 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

3. Criterios regionales de selección (40%).

Criterio 1: Focalización Regional	Nota	Medio de Verificación	Ponderación
<p>Persona natural o jurídica cuyo representante legal cumple con al menos una de las tres condiciones, al momento de la apertura de la convocatoria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ser mayor de 60 años de edad. • Tener más de 18 y menos de 30 años de edad. • Tener sexo registral femenino. 	7	<p>Verificación a través de la cédula de identidad del postulante persona natural o del representante legal en caso de persona jurídica</p>	30%
<p>Persona natural o jurídica cuyo representante legal no cumple con ninguna de las tres condiciones al momento de la apertura de la convocatoria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ser mayor de 60 años de edad. • Tener más de 18 y menos de 30 años de edad. • Tener sexo registral femenino. 	1		
Criterio 2: Digitalización de los procesos de compra y venta del almacén	Nota	Medio de Verificación	Ponderación
<p>El postulante se encuentra actualmente funcionando con a lo menos 2 o más acciones de digitalización para los procesos de compra- venta. Tales como software y hardware para terminal punto de venta (sistema informático o electrónico computarizado), medio de pago electrónico, boleta electrónica.</p>	7	<p>Evaluación en Terreno</p>	10%
<p>El postulante NO cuenta actualmente con acciones de digitalización para los procesos de compra – venta. Tales como software y hardware para terminal punto de venta (sistema informático o electrónico computarizado), medio de pago electrónico, boleta electrónica.</p>	3		

DEBE DECIR:

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

Ámbito	Descripción del criterio	Nota
<p>Acciones que pueden ser enfocadas en cualquiera de los siguientes 3 ámbitos;</p> <p>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.</p> <p>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),</p> <p>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.</p>	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

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

Ámbito	Descripción del criterio	Nota
<p>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.</p>	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

3. Criterios regionales de selección (40%).

Criterio 1: Focalización Regional	Nota	Medio de Verificación	Ponderación
<p>Persona natural o jurídica cuyo representante legal cumple con al menos una de las tres condiciones, al momento de la apertura de la convocatoria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ser mayor de 60 años de edad. • Tener más de 18 y menos de 30 años de edad. • Tener sexo registral femenino. 	7	<p>Verificación a través de la cédula de identidad del postulante persona natural o del representante legal en caso de persona jurídica</p>	30%
<p>Persona natural o jurídica cuyo representante legal no cumple con ninguna de las tres condiciones al momento de la apertura de la convocatoria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ser mayor de 60 años de edad. • Tener más de 18 y menos de 30 años de edad. • Tener sexo registral femenino. 	1		
Criterio 2: Digitalización de los procesos de compra y venta del almacén	Nota	Medio de Verificación	Ponderación
<p>El postulante se encuentra actualmente funcionando con a lo menos 2 o más acciones de digitalización para los procesos de compra- venta. Tales como software y hardware para terminal punto de venta (sistema informático o electrónico computarizado), medio de pago electrónico, boleta electrónica.</p>	7	<p>Evaluación en Terreno</p>	10%
<p>El postulante NO cuenta actualmente con acciones de digitalización para los procesos de compra – venta. Tales como software y hardware para terminal punto de venta (sistema informático o electrónico computarizado), medio de pago electrónico, boleta electrónica.</p>	3		

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