



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

**REGION DEL BIOBIO**

**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%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

### 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%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

## 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%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

### 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%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

### **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:

<b>Criterios evaluación de Comité Evaluación Regional</b>	<b>Ponderación</b>
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%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

**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:

<b>Criterios evaluación de Comité Evaluación Regional</b>	<b>Ponderación</b>
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%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

#### 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 <b>detallada y claramente</b> 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 <b>a modo general</b> 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 <b>escasamente</b> 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 <b>no permite conocer</b> 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
<b>Acciones que pueden ser enfocadas en cualquiera de los siguientes 3 ámbitos;</b>  <b>1.Gestión interna del almacén;</b> 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. <b>2.Procesos de compra venta;</b> 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), <b>3.Marketing digital;</b> 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 <b>acciones de mejoras digitales</b> para la gestión del almacén.	7
	El proyecto considera la implementación de una <b>acción de mejora digital</b> para la gestión del almacén.	5
	El proyecto <b>NO</b> 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
<b>3 Justificación de las inversiones y acciones de gestión empresarial</b>	Las inversiones y acciones de gestión empresarial planteadas en el proyecto, permiten evidenciar con <b>real factibilidad</b> 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 <b>medianamente</b> 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 <b>escasamente</b> 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, <b>no evidencian</b> 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
<b>4. Identificación de oportunidades de negocios y/o problemática a resolver</b>	El formulario de postulación identifica <b>claramente</b> una oportunidad de negocio y/o una problemática <b>real</b> 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 <b>escasamente</b> una oportunidad de negocio y/o una problemática a resolver con el proyecto postulado (objetivo, actividades e inversiones).	4
	El formulario de postulación <b>NO identifica</b> 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 <b>detallada y claramente</b> 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 <b>a modo general</b> 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 <b>escasamente</b> 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 <b>no permite conocer</b> 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 <b>real factibilidad</b> 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 <b>medianamente</b> 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 <b>escasamente</b> 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, <b>no evidencian</b> 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
<b>3. Identificación de oportunidades de negocios y/o problemática a resolver</b>	El formulario de postulación identifica <b>claramente</b> una oportunidad de negocio y/o una problemática <b>real</b> 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 <b>escasamente</b> una oportunidad de negocio y/o una problemática a resolver con el proyecto postulado (objetivo, actividades e inversiones).	4
	El formulario de postulación <b>NO identifica</b> 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
<b>1. Acciones de mejoras interna y/o externas</b> , 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 <b>considera</b> acciones de mejoras que impactan <b>visible y notoriamente</b> la imagen externa e interna del almacén.	7
	El proyecto <b>considera</b> acciones de mejora que impactan débilmente la imagen externa e interna del almacén.	5
	El proyecto <b>considera</b> acciones de mejora, no obstante no impactan en la imagen externa y/o interna del almacén .	4
	El proyecto <b>NO considera</b> 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
<b>2. Nuevas líneas de productos y/o servicios al almacén</b> , 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 <b>NO</b> considera la incorporación de nuevas líneas de productos y/o servicios al almacén durante su ejecución.	2

### 3. Criterios regionales de selección (40%).

<b>Criterio 1</b>	<b>Nota</b>	<b>Medio de Verificación</b>	<b>Ponderación</b>
Distancia entre el almacén y la capital de la provincia respectiva	7.0 ( más de 30 kms)  1.0 ( menos de 30 kms)	Localización geográfica por google a partir de la dirección comercial registrada en carpeta tributaria.	20%
<b>Criterio 2</b>	<b>Nota</b>	<b>Medio de Verificación</b>	<b>Ponderación</b>
La empresa cuyo representante legal No es de sexo registral femenino.	3.0	En caso que la empresa postulante sea persona natural, se verificara, a través, del carnet de identidad del representante legal del Almacén.	20%
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.	7.0	En caso que la empresa postulante sea persona jurídica, se verificara , 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	

**DEBE DECIR:**

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

Ámbito	Descripción del criterio	Nota
<p><b>Acciones que pueden ser enfocadas en cualquiera de los siguientes 3 ámbitos;</b></p> <p><b>Gestión interna del almacén;</b> 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><b>Procesos de compra venta;</b> 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><b>Marketing digital;</b> 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 <b>acciones de mejoras digitales</b> para la gestión del almacén.	7
	El proyecto considera la implementación de una <b>acción de mejora digital</b> para la gestión del almacén.	5
	El proyecto <b>NO</b> 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><b>2. Nuevas líneas de productos y/o servicios al almacén,</b> 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 <b>NO</b> considera la incorporación de nuevas líneas de productos y/o servicios al almacén durante su ejecución.	2

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

<b>Criterio 1</b>	<b>Nota</b>	<b>Medio de Verificación</b>	<b>Ponderación</b>
Distancia entre el almacén y la capital de la provincia respectiva	7.0 ( más de 30 kms)  1.0 ( menos de 30 kms)	Localización geográfica por google a partir de la dirección comercial registrada en carpeta tributaria.	20%
<b>Criterio 2</b>	<b>Nota</b>	<b>Medio de Verificación</b>	<b>Ponderación</b>
La empresa cuyo representante legal No es de sexo registral femenino.	3.0	En caso que la empresa postulante sea persona natural, se verificara, a través, del carnet de identidad del representante legal del Almacén.	20%
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.	7.0	En caso que la empresa postulante sea persona jurídica, se verificara , 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	

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