



BASES TÉCNICAS

**PARA LA CONTRATACIÓN DE CONSULTORA DEL “Primer Llamado PAR Multisectorial
Región de O’Higgins 2022”
“GENERANDO CAPACIDADES TÉCNICAS Y EQUIPAMIENTO DE EMPRESAS DE LA REGIÓN DE
O’HIGGINS”, ”**

Código de proyecto 22PARN-226528





Agente Operador CODESSER

I. ANTECEDENTES GENERALES

Descripción General del Proyecto

Este proyecto busca dar soluciones a los pequeños y medianos comerciantes de la provincia de Colchagua y Cardenal Caro para que logren disponer de equipamiento necesario con la finalidad de mejorar su productividad y puedan competir en mejores condiciones en sus mercados, el grupo es de quince (15) comerciantes y prestadores de servicios de la región, ello materializando inversiones con el apoyo o cofinanciamiento de éstas por parte de CORFO; y contribuir a la incorporación de nuevos conocimientos técnicos a través del desarrollo de acciones tales como asesorías, asistencias técnicas y capacitaciones con el objetivo de fortalecer o desarrollar nuevas capacidades productivas y competencias de este grupo de microempresarios(as) y/o empresas.

1. NONBRE DEL PROYECTO O PROGRAMA

GENERANDO CAPACIDADES TÉCNICAS Y EQUIPAMIENTO DE EMPRESAS DE LA REGION DE OHIGGINS

2. FECHA DE EJECUCIÓN

02-11-2022 al 01-09-2023

3. OBJETIVO GENERAL

Apoyar y mejorar el potencial productivo fortaleciendo la gestión de las empresas del territorio, apoyando el desarrollo de sus competencias, capacidades y cofinanciando proyectos de inversión.

4. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Desarrollar acciones que permitan fortalecer las capacidades productivas y comerciales, con la contribución en el plan de cofinanciamiento a la inversión necesaria para potenciar nuevas oportunidades de negocio o mantener la existentes y generar nuevas fuentes laborales.

5. DURACIÓN DE LOS PROYECTOS

Los proyectos tendrán una duración de 10 meses

6. INDICADORES

NOMBRE	UNIDAD	VALOR BASE	VALOR PROYECTADO	MES DE CUMPLIMIENTO	MV
Asesorías técnicas	Numero	0	100%	Septiembre 2023	Bitácora de asistencia con firma de beneficiario y temas tratados.

Desarrollo de proyecto de inversión	Número	0	15	Septiembre 2023	Factura de compra, comprobante de pago, fotografías y f-30
-------------------------------------	--------	---	----	-----------------	--

7. RESULTADOS ESPERADOS

PRODUCTO Y /O RESULTADO ESPERADO	DESCRIPCIÓN
Adquisición de activos indispensables para las labores diarias.	Respecto de las inversiones a efectuar por este grupo PAR, el objetivo o resultado esperado es que el 100% de las empresas ejecuten las inversiones planificadas, así como la utilización íntegra del presupuesto asignado a cada ítem. Al finalizar el proyecto, con la materialización de las inversiones y/o adquisición de activos, las empresas contarán con un patrimonio mayor que al inicio de este proyecto, junto con ello se asegurará mantener, aumentar, mejorar las condiciones de producción de bienes y servicios. Las inversiones también permitirán diversificar la oferta productiva, y en algunos casos mejorar condiciones de infraestructura, garantizar y acceder a nuevos mercados o canales de ventas.
Desarrollo de habilidades para el correcto uso del recurso hídrico (áreas temáticas) de cada empresa 100% ejecutado	La incorporación de nuevas tecnologías o maquinarias a través de las inversiones que se efectuarán, estará acompañada de nuevos conocimientos técnicos, que permitirá reforzar y/o desarrollar nuevas competencias y capacidades en cada unidad productiva. Ello principalmente con la ejecución en terreno y de forma individual para cada unidad productiva de asistencias técnicas, asesorías en gestión y capacitaciones. Se trabajará de forma coordinada con cada empresa el desarrollo de las acciones y actividades planificadas para que se ejecuten en su totalidad y dentro de los plazos establecidos por el programa. A través del desarrollo íntegro de las áreas temáticas, sin lugar a duda se puede lograr un impacto mayor y profundo en el desarrollo y fortalecimiento de cada negocio, siendo estos más competitivos, mejorando calidad, promoción y/o canales de comercialización.

8. EMPRESAS BENEFICIARIAS

Tipo de Empresa (Jurídica / Persona Natural)	Nombre/Razón Social
Persona Natural	SEBASTIAN AGUILERA LORCA
Persona Natural	ALEJANDRA PEREZ CORNEJO
Persona Natural	EMA LEÓN HERRERA
Persona Natural	FAVIOLA PEÑA
Empresa jurídica	OPERACIÓN PIURE SPA
Persona Natural	ISABEL LORCA CESPEDES
Persona Natural	IVONE UBILLA ESPINOZA
Persona Natural	YECICA QUINTEROS



Persona Natural	JOSE BRAVO CORREA
Persona Natural	PATRICIO LEIVA PÉREZ
Persona Natural	PALMIRA MUÑOZ RIVERO
Persona Natural	NANCY CASTRO LORCA
Persona Natural	TOROMIRO SURF SPA
Empresa jurídica	LUBRICANTES PICHILEMU SPA
Persona Natural	RAUL FARIÑA FERNANDEZ

9. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

El proyecto se realizará en la Región De O'Higgins en la comuna de Palmilla, Peralillo, Pichilemu

10. PLAN DE ASESORIAS

Valor Aserias completas proyecto \$18.000.000

Valor por empresa \$ 1.200.000

Empresa	Capacitación/Inversión	Descripción Capacitación/Inversión	Colectiva?
PATRICIO ORLANDO LEIVA PEREZ	CONTABILIDAD DE COSTOS Y LEGISLACION LABORAL.	Realizar asesoría individual a cada empresa para establecer y documentar los aspectos asociados a una gestión de costos, definición de presupuestos y analizar su situación financiera. Con ello se persigue que las empresas mejoren su gestión de costos, presupuestos y gestión financiera, en conjunto con cada empresa establecer y documentar una metodología para acceder y evaluar el cumplimiento de los requerimientos legales en términos laborales. Implementar bases sólidas sobre la normativa laboral vigente y sus principales actualizaciones, para evitar sanciones provenientes de la vulneración de derechos laborales.	Individual
PATRICIO ORLANDO LEIVA PEREZ	IMPACTO AMBIENTAL DE LA BASURA Y/O RESIDUOS DE LA EMPRESA.	Crear iniciativas concretas que disminuyan malas acciones de disposición final de desperdicios en los negocios y locales comerciales, ya que su tamaño les da agilidad para cambiar rápidamente y poner prácticas ecológicas para así contribuir a la disminución del impacto ambiental. El riesgo es una parte inherente para cualquier negocio, independientemente de su tamaño, y la mayoría los toma en cuenta en su estrategia de negocio. Pero los negocios pequeños frecuentemente subestiman los riesgos ambientales y sus consecuencias.	Individual
PATRICIO ORLANDO LEIVA PEREZ	ATENCION A CLIENTES	6 horas Comprender los fundamentos teóricos de atención al cliente. Aprender las fases de la atención al cliente, centrada en la venta. Dar a conocer los elementos básicos necesarios para la atención de clientes como la comunicación, el conocimiento de los clientes, las estructuras y estilos de preguntas como estrategias para la venta y las emociones para la venta. Diferenciar los procesos de la atención, servicio y experiencia cliente. Aplicar técnicas para mejorar la atención y alcanzar mayores niveles de calidad en el servicio brindado con el fin de entregar soluciones frente a consultas, reclamos, pedidos, inquietudes o quejas de los clientes.	Individual
PATRICIO ORLANDO LEIVA PEREZ	MANEJO DE REDES SOCIALES Y PUBLICIDAD.	6 horas, Dar a conocer a las empresas cómo funcionan las principales redes sociales: algoritmos, términos y condiciones, formatos y uso generacional de las redes sociales. Enseñar herramientas de gestión de redes sociales y cómo usar cada red social. Nociones básicas de cómo armar una estrategia digital: qué debo tener en cuenta y cómo desarrollarla. Principales métricas para revisar para un correcto desarrollo y mejora de una estrategia digital. Estudiar los públicos que tienen las empresas o a los que quieren llegar, como base para desarrollar un contenido exitoso.	Individual

ISABEL MARGARITA LORCA CESPEDES	CONTABILIDAD DE COSTOS Y LEGISLACION LABORAL.	12 horas, Realizar asesoría individual a cada empresa para establecer y documentar los aspectos asociados a una gestión de costos, definición de presupuestos y analizar su situación financiera. Con ello se persigue que las empresas mejoren su gestión de costos, presupuestos y gestión financiera, en conjunto con cada empresa establecer y documentar una metodología para acceder y evaluar el cumplimiento de los requerimientos legales en términos laborales. Implementar bases sólidas sobre la normativa laboral vigente y sus principales actualizaciones, para evitar sanciones provenientes de la vulneración de derechos laborales.	Individual
---------------------------------	---	---	------------

ISABEL MARGARITA LORCA CESPEDES	IMPACTO AMBIENTAL DE LA BASURA Y/O RESIDUOS DE LA EMPRESA.	6 horas, Crear iniciativas concretas que disminuyan malas acciones de disposición final de desperdicios en los negocios y locales comerciales, ya que su tamaño les da agilidad para cambiar rápidamente y poner prácticas ecológicas para así contribuir a la disminución del impacto ambiental. El riego es una parte inherente para cualquier negocio, independientemente de su tamaño, y la mayoría los toma en cuenta en su estrategia de negocio. Pero los negocios pequeños frecuentemente subestiman los riegos ambientales y sus consecuencias.	Individual
ISABEL MARGARITA LORCA CESPEDES	ATENCION A CLIENTES.	6 horas, Comprender los fundamentos teóricos de atención al cliente. Aprender las fases de la atención al cliente, centrada en la venta. Dar a conocer los elementos básicos necesarios para la atención de clientes como la comunicación, el conocimiento de los clientes, las estructuras y estilos de preguntas como estrategias para la venta y las emociones para la venta. Diferenciar los procesos de la atención, servicio y experiencia cliente. Aplicar técnicas para mejorar la atención y alcanzar mayores niveles de calidad en el servicio brindado con el fin de entregar soluciones frente a consultas, reclamos, pedidos, inquietudes o quejas de los clientes.	Individual
ISABEL MARGARITA LORCA CESPEDES	MANEJO DE REDES SOCIALES Y PUBLICIDAD.	6 horas, Dar a conocer a las empresas cómo funcionan las principales redes sociales: algoritmos, términos y condiciones, formatos y uso generacional de las redes sociales. Enseñar herramientas de gestión de redes sociales y cómo usar cada red social. Nociones básicas de cómo armar una estrategia digital: qué debo tener en cuenta y cómo desarrollarla. Principales métricas para revisar para un correcto desarrollo y mejora de una estrategia digital. Estudiar los públicos que tienen las empresas o a los que quieren llegar, como base para desarrollar un contenido exitoso.	Individual

NANCY DEL CARMEN CASTRO LORCA	CONTABILIDAD DE COSTOS Y LEGISLACION LABORAL.	12 horas, Realizar asesoría individual a cada empresa para establecer y documentar los aspectos asociados a una gestión de costos, definición de presupuestos y analizar su situación financiera. Con ello se persigue que las empresas mejoren su gestión de costos, presupuestos y gestión financiera, en conjunto con cada empresa establecer y documentar una metodología para acceder y evaluar el cumplimiento de los requerimientos legales en términos laborales. Implementar bases sólidas sobre la normativa laboral vigente y sus principales actualizaciones, para evitar sanciones provenientes de la vulneración de derechos laborales.	Individual
NANCY DEL CARMEN CASTRO LORCA	IMPACTO AMBIENTAL DE LA BASURA Y/O RESIDUOS DE LA EMPRESA.	6 horas, Crear iniciativas concretas que disminuyan malas acciones de disposición final de desperdicios en los negocios y locales comerciales, ya que su tamaño les da agilidad para cambiar rápidamente y poner prácticas ecológicas para así contribuir a la disminución del impacto ambiental. El riego es una parte inherente para cualquier negocio, independientemente de su tamaño, y la mayoría los toma en cuenta en su estrategia de negocio. Pero los negocios pequeños frecuentemente subestiman los riegos ambientales y sus consecuencias.	Individual
NANCY DEL CARMEN CASTRO LORCA	ATENCION A CLIENTES.	6 horas, Comprender los fundamentos teóricos de atención al cliente. Aprender las fases de la atención al cliente, centrada en la venta. Dar a conocer los elementos básicos necesarios para la atención de clientes como la comunicación, el conocimiento de los clientes, las estructuras y estilos de preguntas como estrategias para la venta y las emociones para la venta. Diferenciar los procesos de la atención, servicio y experiencia cliente. Aplicar técnicas para mejorar la atención y alcanzar mayores niveles de calidad en el servicio brindado con el fin de entregar soluciones frente a consultas, reclamos, pedidos, inquietudes o quejas de los clientes.	Individual
NANCY DEL CARMEN CASTRO LORCA	NANCY DEL CARMEN CASTRO LORCA	6 horas, Dar a conocer a las empresas cómo funcionan las principales redes sociales: algoritmos, términos y condiciones, formatos y uso generacional de las redes sociales. Enseñar herramientas de gestión de redes sociales y cómo usar cada red social. Nociones básicas de cómo armar una estrategia digital: qué debo tener en cuenta y cómo desarrollarla. Principales métricas para revisar para un correcto desarrollo y mejora de una estrategia digital. Estudiar los públicos que tienen las empresas o a los que quieren llegar, como base para desarrollar un contenido exitoso.	Individual

YECICA DEL CARMEN QUINTEROS ZUÑIGA	CONTABILIDAD DE COSTOS Y LEGISLACION LABORAL	12 horas, Realizar asesoría individual a cada empresa para establecer y documentar los aspectos asociados a una gestión de costos, definición de presupuestos y analizar su situación financiera. Con ello se persigue que las empresas mejoren su gestión de costos, presupuestos y gestión financiera, en conjunto con cada empresa establecer y documentar una metodología para acceder y evaluar el cumplimiento de los requerimientos legales en términos laborales. Implementar bases sólidas sobre la normativa laboral vigente y sus principales actualizaciones, para evitar sanciones provenientes de la vulneración de derechos laborales.	Individual
YECICA DEL CARMEN QUINTEROS ZUÑIGA	IMPACTO AMBIENTAL DE LA BASURA Y/O RESIDUOS DE LA EMPRESA.	6 horas, Crear iniciativas concretas que disminuyan malas acciones de disposición final de desperdicios en los negocios y locales comerciales, ya que su tamaño les da agilidad para cambiar rápidamente y poner prácticas ecológicas para así contribuir a la disminución del impacto ambiental. El riesgo es una parte inherente para cualquier negocio, independientemente de su tamaño, y la mayoría los toma en cuenta en su estrategia de negocio. Pero los negocios pequeños frecuentemente subestiman los riesgos ambientales y sus consecuencias.	Individual
YECICA DEL CARMEN QUINTEROS ZUÑIGA	ATENCION A CLIENTES	6 horas, Comprender los fundamentos teóricos de atención al cliente. Aprender las fases de la atención al cliente, centrada en la venta. Dar a conocer los elementos básicos necesarios para la atención de clientes como la comunicación, el conocimiento de los clientes, las estructuras y estilos de preguntas como estrategias para la venta y las emociones para la venta. Diferenciar los procesos de la atención, servicio y experiencia cliente. Aplicar técnicas para mejorar la atención y alcanzar mayores niveles de calidad en el servicio brindado con el fin de entregar soluciones frente a consultas, reclamos, pedidos, inquietudes o quejas de los clientes.	Individual
YECICA DEL CARMEN QUINTEROS ZUÑIGA	MANEJO DE REDES SOCIALES Y PUBLICIDAD.	6 horas, Dar a conocer a las empresas cómo funcionan las principales redes sociales: algoritmos, términos y condiciones, formatos y uso generacional de las redes sociales. Enseñar herramientas de gestión de redes sociales y cómo usar cada red social. Nociones básicas de cómo armar una estrategia digital: qué debo tener en cuenta y cómo desarrollarla. Principales métricas a revisar para un correcto desarrollo y mejora de una estrategia digital. Estudiar los públicos que tienen las empresas o a los que quieren llegar, como base para desarrollar un contenido exitoso.	Individual

IVONNE GRISEL UBILLA ESPINOZA	CONTABILIDAD DE COSTOS Y LEGISLACION LABORAL	12 horas, Realizar asesoría individual a cada empresa para establecer y documentar los aspectos asociados a una gestión de costos, definición de presupuestos y analizar su situación financiera. Con ello se persigue que las empresas mejoren su gestión de costos, presupuestos y gestión financiera, en conjunto con cada empresa establecer y documentar una metodología para acceder y evaluar el cumplimiento de los requerimientos legales en términos laborales. Implementar bases sólidas sobre la normativa laboral vigente y sus principales actualizaciones, para evitar sanciones provenientes de la vulneración de derechos laborales.	Individual
IVONNE GRISEL UBILLA ESPINOZA	IMPACTO AMBIENTAL DE LA BASURA Y/O RESIDUOS DE LA EMPRESA.	6 horas, Crear iniciativas concretas que disminuyan malas acciones de disposición final de desperdicios en los negocios y locales comerciales, ya que su tamaño les da agilidad para cambiar rápidamente y poner prácticas ecológicas para así contribuir a la disminución del impacto ambiental. El riesgo es una parte inherente para cualquier negocio, independientemente de su tamaño, y la mayoría los toma en cuenta en su estrategia de negocio. Pero los negocios pequeños frecuentemente subestiman los riesgos ambientales y sus consecuencias.	Individual
IVONNE GRISEL UBILLA ESPINOZA	ATENCION A CLIENTES	6 horas, Comprender los fundamentos teóricos de atención al cliente. Aprender las fases de la atención al cliente, centrada en la venta. Dar a conocer los elementos básicos necesarios para la atención de clientes como la comunicación, el conocimiento de los clientes, las estructuras y estilos de preguntas como estrategias para la venta y las emociones para la venta. Diferenciar los procesos de la atención, servicio y experiencia cliente. Aplicar técnicas para mejorar la atención y alcanzar mayores niveles de calidad en el servicio brindado con el fin de entregar soluciones frente a consultas, reclamos, pedidos, inquietudes o quejas de los clientes.	Individual

IVONNE GRISEL UBILLA ESPIÑOZA	MANEJO DE REDES SOCIALES Y PUBLICIDAD.	6 horas, Dar a conocer a las empresas cómo funcionan las principales redes sociales: algoritmos, términos y condiciones, formatos y uso generacional de las redes sociales. Enseñar herramientas de gestión de redes sociales y cómo usar cada red social. Nociones básicas de cómo armar una estrategia digital: qué debo tener en cuenta y cómo desarrollarla. Principales métricas para revisar para un correcto desarrollo y mejora de una estrategia digital. Estudiar los públicos que tienen las empresas o a los que quieren llegar, como base para desarrollar un contenido exitoso.	Individual	4
--	---	---	------------	---

PALMIRA DEL CARMEN MUÑOZ RIVERO	CONTABILIDAD DE COSTOS Y LEGISLACION LABORAL	12 horas, Realizar asesoría individual a cada empresa para establecer y documentar los aspectos asociados a una gestión de costos, definición de presupuestos y analizar su situación financiera. Con ello se persigue que las empresas mejoren su gestión de costos, presupuestos y gestión financiera, en conjunto con cada empresa establecer y documentar una metodología para acceder y evaluar el cumplimiento de los requerimientos legales en términos laborales. Implementar bases sólidas sobre la normativa laboral vigente y sus principales actualizaciones, para evitar sanciones provenientes de la vulneración de derechos laborales.	Individual	80000
PALMIRA DEL CARMEN MUÑOZ RIVERO	IMPACTO AMBIENTAL DE LA BASURA Y/O RESIDUOS DE LA EMPRESA.	6 horas, Crear iniciativas concretas que disminuyan malas acciones de disposición final de desperdicios en los negocios y locales comerciales, ya que su tamaño les da agilidad para cambiar rápidamente y poner prácticas ecológicas para así contribuir a la disminución del impacto ambiental. El riesgo es una parte inherente para cualquier negocio, independientemente de su tamaño, y la mayoría los toma en cuenta en su estrategia de negocio. Pero los negocios pequeños frecuentemente subestiman los riesgos ambientales y sus consecuencias.	Individual	40000
PALMIRA DEL CARMEN MUÑOZ RIVERO	ATENCION A CLIENTES.	6 horas, Comprender los fundamentos teóricos de atención al cliente. Aprender las fases de la atención al cliente, centrada en la venta. Dar a conocer los elementos básicos necesarios para la atención de clientes como la comunicación, el conocimiento de los clientes, las estructuras y estilos de preguntas como estrategias para la venta y las emociones para la venta. Diferenciar los procesos de la atención, servicio y experiencia cliente. Aplicar técnicas para mejorar la atención y alcanzar mayores niveles de calidad en el servicio brindado con el fin de entregar soluciones frente a consultas, reclamos, pedidos, inquietudes o quejas de los clientes.	Individual	40000
PALMIRA DEL CARMEN MUÑOZ RIVERO	MANEJO DE REDES SOCIALES Y PUBLICIDAD.	6 horas, Dar a conocer a las empresas cómo funcionan las principales redes sociales: algoritmos, términos y condiciones, formatos y uso generacional de las redes sociales. Enseñar herramientas de gestión de redes sociales y cómo usar cada red social. Nociones básicas de cómo armar una estrategia digital: qué debo tener en cuenta y cómo desarrollarla. Principales métricas a revisar para un correcto desarrollo y mejora de una estrategia digital. Estudiar los públicos que tienen las empresas o a los que quieren llegar, como base para desarrollar un contenido exitoso.	Individual	40000

JOSE MANUEL GASPAR BRAVO CORREO	CONTABILIDAD DE COSTOS Y LEGISLACION LABORAL.	12 horas, Realizar asesoría individual a cada empresa para establecer y documentar los aspectos asociados a una gestión de costos, definición de presupuestos y analizar su situación financiera. Con ello se persigue que las empresas mejoren su gestión de costos, presupuestos y gestión financiera, en conjunto con cada empresa establecer y documentar una metodología para acceder y evaluar el cumplimiento de los requerimientos legales en términos laborales. Implementar bases sólidas sobre la normativa laboral vigente y sus principales actualizaciones, para evitar sanciones provenientes de la vulneración de derechos laborales.	Individual	80000
JOSE MANUEL GASPAR BRAVO CORREO	IMPACTO AMBIENTAL DE LA BASURA Y/O RESIDUOS DE LA EMPRESA.	6 horas, Crear iniciativas concretas que disminuyan malas acciones de disposición final de desperdicios en los negocios y locales comerciales, ya que su tamaño les da agilidad para cambiar rápidamente y poner prácticas ecológicas para así contribuir a la disminución del impacto ambiental. El riesgo es una parte inherente para cualquier negocio, independientemente de su tamaño, y la mayoría los toma en cuenta en su estrategia de negocio. Pero los negocios pequeños frecuentemente subestiman los riesgos ambientales y sus consecuencias.	Individual	40000

JOSE MANUEL GASPAR BRAVO CORREO	ATENCION A CLIENTES.	6 horas, Comprender los fundamentos teóricos de atención al cliente. Aprender las fases de la atención al cliente, centrada en la venta. Dar a conocer los elementos básicos necesarios para la atención de clientes como la comunicación, el conocimiento de los clientes, las estructuras y estilos de preguntas como estrategias para la venta y las emociones para la venta. Diferenciar los procesos de la atención, servicio y experiencia cliente. Aplicar técnicas para mejorar la atención y alcanzar mayores niveles de calidad en el servicio brindado con el fin de entregar soluciones frente a consultas, reclamos, pedidos, inquietudes o quejas de los clientes.	Individual	400000
JOSE MANUEL GASPAR BRAVO CORREO	MANEJO DE REDES SOCIALES Y PUBLICIDAD.	6 horas, Dar a conocer a las empresas cómo funcionan las principales redes sociales: algoritmos, términos y condiciones, formatos y uso generacional de las redes sociales. Enseñar herramientas de gestión de redes sociales y cómo usar cada red social. Nociones básicas de cómo armar una estrategia digital: qué debo tener en cuenta y cómo desarrollarla. Principales métricas a revisar para un correcto desarrollo y mejora de una estrategia digital. Estudiar los públicos que tienen las empresas o a los que quieren llegar, como base para desarrollar un contenido exitoso.	Individual	400000

FAVIOLA ALEJANDRA PEÑA PINO	CONTABILIDAD DE COSTOS Y LEGISLACION LABORAL.	12 horas, Realizar asesoría individual a cada empresa para establecer y documentar los aspectos asociados a una gestión de costos, definición de presupuestos y analizar su situación financiera. Con ello se persigue que las empresas mejoren su gestión de costos, presupuestos y gestión financiera, en conjunto con cada empresa establecer y documentar una metodología para acceder y evaluar el cumplimiento de los requerimientos legales en términos laborales. Implementar bases sólidas sobre la normativa laboral vigente y sus principales actualizaciones, para evitar sanciones provenientes de la vulneración de derechos laborales.	Individual	
FAVIOLA ALEJANDRA PEÑA PINO	IMPACTO AMBIENTAL DE LA BASURA Y/O RESIDUOS DE LA EMPRESA.	6 horas, Crear iniciativas concretas que disminuyan malas acciones de disposición final de desperdicios en los negocios y locales comerciales, ya que su tamaño les da agilidad para cambiar rápidamente y poner prácticas ecológicas para así contribuir a la disminución del impacto ambiental. El riesgo es una parte inherente para cualquier negocio, independientemente de su tamaño, y la mayoría los toma en cuenta en su estrategia de negocio. Pero los negocios pequeños frecuentemente subestiman los riesgos ambientales y sus consecuencias.	Individual	
FAVIOLA ALEJANDRA PEÑA PINO	ATENCION A CLIENTES.	6 horas, Comprender los fundamentos teóricos de atención al cliente. Aprender las fases de la atención al cliente, centrada en la venta. Dar a conocer los elementos básicos necesarios para la atención de clientes como la comunicación, el conocimiento de los clientes, las estructuras y estilos de preguntas como estrategias para la venta y las emociones para la venta. Diferenciar los procesos de la atención, servicio y experiencia cliente. Aplicar técnicas para mejorar la atención y alcanzar mayores niveles de calidad en el servicio brindado con el fin de entregar soluciones frente a consultas, reclamos, pedidos, inquietudes o quejas de los clientes	Individual	
FAVIOLA ALEJANDRA PEÑA PINO	MANEJO DE REDES SOCIALES Y PUBLICIDAD.	6 horas, Dar a conocer a las empresas cómo funcionan las principales redes sociales: algoritmos, términos y condiciones, formatos y uso generacional de las redes sociales. Enseñar herramientas de gestión de redes sociales y cómo usar cada red social. Nociones básicas de cómo armar una estrategia digital: qué debo tener en cuenta y cómo desarrollarla. Principales métricas a revisar para un correcto desarrollo y mejora de una estrategia digital. Estudiar los públicos que tienen las empresas o a los que quieren llegar, como base para desarrollar un contenido exitoso.	Individual	

EMMA DE LAS MERCEDES LEON HERRERA	CONTABILIDAD DE COSTOS Y LEGISLACION LABORAL.	12 horas, Realizar asesoría individual a cada empresa para establecer y documentar los aspectos asociados a una gestión de costos, definición de presupuestos y analizar su situación financiera. Con ello se persigue que las empresas mejoren su gestión de costos, presupuestos y gestión financiera, en conjunto con cada empresa establecer y documentar una metodología para acceder y evaluar el cumplimiento de los requerimientos legales en términos laborales. Implementar bases sólidas sobre la normativa laboral vigente y sus principales actualizaciones, para evitar sanciones provenientes de la vulneración de derechos laborales.	Individual	
---	---	---	------------	--

EMMA DE LAS MERCEDES LEON HERRERA	IMPACTO AMBIENTAL DE LA BASURA Y/O RESIDUOS DE LA EMPRESA.	6 horas, Crear iniciativas concretas que disminuyan malas acciones de disposición final de desperdicios en los negocios y locales comerciales, ya que su tamaño les da agilidad para cambiar rápidamente y poner prácticas ecológicas para así contribuir a la disminución del impacto ambiental. El riego es una parte inherente para cualquier negocio, independientemente de su tamaño, y la mayoría los toma en cuenta en su estrategia de negocio. Pero los negocios pequeños frecuentemente subestiman los riegos ambientales y sus consecuencias.	Individual
EMMA DE LAS MERCEDES LEON HERRERA	ATENCION A CLIENTES	6 horas, Comprender los fundamentos teóricos de atención al cliente. Aprender las fases de la atención al cliente, centrada en la venta. Dar a conocer los elementos básicos necesarios para la atención de clientes como la comunicación, el conocimiento de los clientes, las estructuras y estilos de preguntas como estrategias para la venta y las emociones para la venta. Diferenciar los procesos de la atención, servicio y experiencia cliente. Aplicar técnicas para mejorar la atención y alcanzar mayores niveles de calidad en el servicio brindado con el fin de entregar soluciones frente a consultas, reclamos, pedidos, inquietudes o quejas de los clientes.	Individual
EMMA DE LAS MERCEDES LEON HERRERA	MANEJO DE REDES SOCIALES Y PUBLICIDAD.	6 horas, Dar a conocer a las empresas cómo funcionan las principales redes sociales: algoritmos, términos y condiciones, formatos y uso generacional de las redes sociales. Enseñar herramientas de gestión de redes sociales y cómo usar cada red social. Nociones básicas de cómo armar una estrategia digital: qué debo tener en cuenta y cómo desarrollarla. Principales métricas a revisar para un correcto desarrollo y mejora de una estrategia digital. Estudiar los públicos que tienen las empresas o a los que quieren llegar, como base para desarrollar un contenido exitoso.	Individual

RAUL OMAR FARIÑA FERNANDEZ	CONTABILIDAD DE COSTOS Y LEGISLACION LABORAL.	12 horas, Realizar asesoría individual a cada empresa para establecer y documentar los aspectos asociados a una gestión de costos, definición de presupuestos y analizar su situación financiera. Con ello se persigue que las empresas mejoren su gestión de costos, presupuestos y gestión financiera, en conjunto con cada empresa establecer y documentar una metodología para acceder y evaluar el cumplimiento de los requerimientos legales en términos laborales. Implementar bases sólidas sobre la normativa laboral vigente y sus principales actualizaciones, para evitar sanciones provenientes de la vulneración de derechos laborales.	Individual
RAUL OMAR FARIÑA FERNANDEZ	IMPACTO AMBIENTAL DE LA BASURA Y/O RESIDUOS DE LA EMPRESA.	6 horas, Crear iniciativas concretas que disminuyan malas acciones de disposición final de desperdicios en los negocios y locales comerciales, ya que su tamaño les da agilidad para cambiar rápidamente y poner prácticas ecológicas para así contribuir a la disminución del impacto ambiental. El riego es una parte inherente para cualquier negocio, independientemente de su tamaño, y la mayoría los toma en cuenta en su estrategia de negocio. Pero los negocios pequeños frecuentemente subestiman los riegos ambientales y sus consecuencias.	Individual
RAUL OMAR FARIÑA FERNANDEZ	ATENCION A CLIENTES.	6 horas, Comprender los fundamentos teóricos de atención al cliente. Aprender las fases de la atención al cliente, centrada en la venta. Dar a conocer los elementos básicos necesarios para la atención de clientes como la comunicación, el conocimiento de los clientes, las estructuras y estilos de preguntas como estrategias para la venta y las emociones para la venta. Diferenciar los procesos de la atención, servicio y experiencia cliente. Aplicar técnicas para mejorar la atención y alcanzar mayores niveles de calidad en el servicio brindado con el fin de entregar soluciones frente a consultas, reclamos, pedidos, inquietudes o quejas de los clientes.	Individual
RAUL OMAR FARIÑA FERNANDEZ	MANEJO DE REDES SOCIALES Y PUBLICIDAD.	6 horas, Dar a conocer a las empresas cómo funcionan las principales redes sociales: algoritmos, términos y condiciones, formatos y uso generacional de las redes sociales. Enseñar herramientas de gestión de redes sociales y cómo usar cada red social. Nociones básicas de cómo armar una estrategia digital: qué debo tener en cuenta y cómo desarrollarla. Principales métricas a revisar para un correcto desarrollo y mejora de una estrategia digital. Estudiar los públicos que tienen las empresas o a los que quieren llegar, como base para desarrollar un contenido exitoso.	Individual

TOROMIRO SURF SPA	CONTABILIDAD DE COSTOS Y LEGISLACION LABORAL.	12 HORAS, Realizar asesoría individual a cada empresa para establecer y documentar los aspectos asociados a una gestión de costos, definición de presupuestos y analizar su situación financiera. Con ello se persigue que las empresas mejoren su gestión de costos, presupuestos y gestión financiera, en conjunto con cada empresa establecer y documentar una metodología para acceder y evaluar el cumplimiento de los requerimientos legales en términos laborales. Implementar bases sólidas sobre la normativa laboral vigente y sus principales actualizaciones, para evitar sanciones provenientes de la vulneración de derechos laborales.	Individual
TOROMIRO SURF SPA	IMPACTO AMBIENTAL DE LA BASURA Y/O RESIDUOS DE LA EMPRESA.	6 HORAS, Crear iniciativas concretas que disminuyan malas acciones de disposición final de desperdicios en los negocios y locales comerciales, ya que su tamaño les da agilidad para cambiar rápidamente y poner prácticas ecológicas para así contribuir a la disminución del impacto ambiental. El riego es una parte inherente para cualquier negocio, independientemente de su tamaño, y la mayoría los toma en cuenta en su estrategia de negocio. Pero los negocios pequeños frecuentemente subestiman los riegos ambientales y sus consecuencias.	Individual
TOROMIRO SURF SPA	ATENCION A CLIENTES.	6 HORAS, Comprender los fundamentos teóricos de atención al cliente. Aprender las fases de la atención al cliente, centrada en la venta. Dar a conocer los elementos básicos necesarios para la atención de clientes como la comunicación, el conocimiento de los clientes, las estructuras y estilos de preguntas como estrategias para la venta y las emociones para la venta. Diferenciar los procesos de la atención, servicio y experiencia cliente. Aplicar técnicas para mejorar la atención y alcanzar mayores niveles de calidad en el servicio brindado con el fin de entregar soluciones frente a consultas, reclamos, pedidos, inquietudes o quejas de los clientes.	Individual
TOROMIRO SURF SPA	MANEJO DE REDES SOCIALES Y PUBLICIDAD.	6 HORAS, Dar a conocer a las empresas cómo funcionan las principales redes sociales: algoritmos, términos y condiciones, formatos y uso generacional de las redes sociales. Enseñar herramientas de gestión de redes sociales y cómo usar cada red social. Nociones básicas de cómo armar una estrategia digital: qué debo tener en cuenta y cómo desarrollarla. Principales métricas a revisar para un correcto desarrollo y mejora de una estrategia digital. Estudiar los públicos que tienen las empresas o a los que quieren llegar, como base para desarrollar un contenido exitoso.	Individual

ALEJANDRA DEL CARMEN CORNEJO PEREZ	CONTABILIDAD DE COSTOS Y LEGISLACION LABORAL.	12 horas, Realizar asesoría individual a cada empresa para establecer y documentar los aspectos asociados a una gestión de costos, definición de presupuestos y analizar su situación financiera. Con ello se persigue que las empresas mejoren su gestión de costos, presupuestos y gestión financiera, en conjunto con cada empresa establecer y documentar una metodología para acceder y evaluar el cumplimiento de los requerimientos legales en términos laborales. Implementar bases sólidas sobre la normativa laboral vigente y sus principales actualizaciones, para evitar sanciones provenientes de la vulneración de derechos laborales.	Individual
ALEJANDRA DEL CARMEN CORNEJO PEREZ	IMPACTO AMBIENTAL DE LA BASURA Y/O RESIDUOS DE LA EMPRESA.	6horas, Crear iniciativas concretas que disminuyan malas acciones de disposición final de desperdicios en los negocios y locales comerciales, ya que su tamaño les da agilidad para cambiar rápidamente y poner prácticas ecológicas para así contribuir a la disminución del impacto ambiental. El riego es una parte inherente para cualquier negocio, independientemente de su tamaño, y la mayoría los toma en cuenta en su estrategia de negocio. Pero los negocios pequeños frecuentemente subestiman los riegos ambientales y sus consecuencias.	Individual
ALEJANDRA DEL CARMEN CORNEJO PEREZ	ATENCION A CLIENTES.	6 horas, Comprender los fundamentos teóricos de atención al cliente. Aprender las fases de la atención al cliente, centrada en la venta. Dar a conocer los elementos básicos necesarios para la atención de clientes como la comunicación, el conocimiento de los clientes, las estructuras y estilos de preguntas como estrategias para la venta y las emociones para la venta. Diferenciar los procesos de la atención, servicio y experiencia cliente. Aplicar técnicas para mejorar la atención y alcanzar mayores niveles de calidad en el servicio brindado con el fin de entregar soluciones frente a consultas, reclamos, pedidos, inquietudes o quejas de los clientes.	Individual

ALEJANDRA DEL CARMEN CORNEJO PEREZ	MANEJO DE REDES SOCIALES Y PUBLICIDAD.	6 horas, Dar a conocer a las empresas cómo funcionan las principales redes sociales: algoritmos, términos y condiciones, formatos y uso generacional de las redes sociales. Enseñar herramientas de gestión de redes sociales y cómo usar cada red social. Nociones básicas de cómo armar una estrategia digital: qué debo tener en cuenta y cómo desarrollarla. Principales métricas a revisar para un correcto desarrollo y mejora de una estrategia digital. Estudiar los públicos que tienen las empresas o a los que quieren llegar, como base para desarrollar un contenido exitoso.	Individual
------------------------------------	--	--	------------

OPERACION PIURE SPA	CONTABILIDAD GENERAL Y SII	20 horas, Realizar asesoría individual a cada empresa para establecer y documentar los aspectos asociados a una gestión de costos, definición de presupuestos y analizar su situación financiera.	Individual
OPERACION PIURE SPA	MANEJO DE REDES SOCIALES Y PUBLICIDAD.	20 HORAS, Dar a conocer a las empresas cómo funcionan las principales redes sociales: algoritmos, términos y condiciones, formatos y uso generacional de las redes sociales. Enseñar herramientas de gestión de redes sociales y cómo usar cada red social. Nociones básicas de cómo armar una estrategia digital: qué debo tener en cuenta y cómo desarrollarla. Principales métricas a revisar para un correcto desarrollo y mejora de una estrategia digital. Estudiar los públicos que tienen las empresas o a los que quieren llegar, como base para desarrollar un contenido exitoso.	Individual

SEBASTIAN ANTONIO AGUILERA LORCA	CONTABILIDAD DE COSTOS Y LEGISLACION LABORAL.	12 horas, Realizar asesoría individual a cada empresa para establecer y documentar los aspectos asociados a una gestión de costos, definición de presupuestos y analizar su situación financiera. Con ello se persigue que las empresas mejoren su gestión de costos, presupuestos y gestión financiera, en conjunto con cada empresa establecer y documentar una metodología para acceder y evaluar el cumplimiento de los requerimientos legales en términos laborales. Implementar bases sólidas sobre la normativa laboral vigente y sus principales actualizaciones, para evitar sanciones provenientes de la vulneración de derechos laborales.	Individual
SEBASTIAN ANTONIO AGUILERA LORCA	IMPACTO AMBIENTAL DE LA BASURA Y/O RESIDUOS DE LA EMPRESA.	6 horas, Crear iniciativas concretas que disminuyan malas acciones de disposición final de desperdicios en los negocios y locales comerciales, ya que su tamaño les da agilidad para cambiar rápidamente y poner prácticas ecológicas para así contribuir a la disminución del impacto ambiental. El riesgo es una parte inherente para cualquier negocio, independientemente de su tamaño, y la mayoría los toma en cuenta en su estrategia de negocio. Pero los negocios pequeños frecuentemente subestiman los riesgos ambientales y sus consecuencias.	Individual
SEBASTIAN ANTONIO AGUILERA LORCA	ATENCION A CLIENTES	6 horas, Comprender los fundamentos teóricos de atención al cliente. Aprender las fases de la atención al cliente, centrada en la venta. Dar a conocer los elementos básicos necesarios para la atención de clientes como la comunicación, el conocimiento de los clientes, las estructuras y estilos de preguntas como estrategias para la venta y las emociones para la venta. Diferenciar los procesos de la atención, servicio y experiencia cliente. Aplicar técnicas para mejorar la atención y alcanzar mayores niveles de calidad en el servicio brindado con el fin de entregar soluciones frente a consultas, reclamos, pedidos, inquietudes o quejas de los clientes.	Individual
SEBASTIAN ANTONIO AGUILERA LORCA	MANEJO DE REDES SOCIALES Y PUBLICIDAD.	6 horas, Dar a conocer a las empresas cómo funcionan las principales redes sociales: algoritmos, términos y condiciones, formatos y uso generacional de las redes sociales. Enseñar herramientas de gestión de redes sociales y cómo usar cada red social. Nociones básicas de cómo armar una estrategia digital: qué debo tener en cuenta y cómo desarrollarla. Principales métricas para revisar para un correcto desarrollo y mejora de una estrategia digital. Estudiar los públicos que tienen las empresas o a los que quieren llegar, como base para desarrollar un contenido exitoso.	Individual

Lubricantes Pichilemu SPA	CONTABILIDAD DE COSTOS Y LEGISLACION LABORAL	12 horas, Realizar asesoría individual a cada empresa para establecer y documentar los aspectos asociados a una gestión de costos, definición de presupuestos y analizar su situación financiera. Con ello se persigue que las empresas mejoren su gestión de costos, presupuestos y gestión financiera, en conjunto con cada empresa establecer y documentar una metodología para acceder y evaluar el cumplimiento de los requerimientos legales en términos laborales. Implementar bases sólidas sobre la normativa laboral vigente y sus principales actualizaciones, para evitar sanciones provenientes de la vulneración de derechos laborales.	Individual
---------------------------	--	---	------------

Nombre Empresa	Nombre Capacitación/Inversión	Descripción Capacitación/Inversión	Individual o Colectiva?
Lubricantes Pichilemu SPA	IMPACTO AMBIENTAL DE LA BASURA Y/O RESIDUOS DE LA EMPRESA.	10 horas, Crear iniciativas concretas que disminuyan malas acciones de disposición final de desperdicios en los negocios y locales comerciales, ya que su tamaño les da agilidad para cambiar rápidamente y poner prácticas ecológicas para así contribuir a la disminución del impacto ambiental. El riego es una parte inherente para cualquier negocio, independientemente de su tamaño, y la mayoría los toma en cuenta en su estrategia de negocio. Pero los negocios pequeños frecuentemente subestiman los riesgos ambientales y sus consecuencias.	Individual

CARTA GANTT

11. PRODUCTOS ENTREGABLES

- Informe de avance al mes 6, debe dar cuenta del avance de las capacitaciones, el número de horas ejecutadas por beneficiario y el avance en el Plan de Inversión.
- Informe Final, debe contener toda la información referente al desarrollo del proyecto, número de horas de capacitación realizadas por empresario. Ejecución plan de inversión.
- Registro fotográfico.
- Informe final con cumplimiento de los indicadores
- Documentos tributarios, comprobante de pago, fotografías y f-30 para acreditar las compras.

II. CONVOCATORIA, EVALUACIÓN, SELECCIÓN Y CONTRATACIÓN DE LA ENTIDAD EXPERTA

12. CONTENIDO MÍNIMO DE LAS PROPUESTAS

Los proponentes deberán contar con personal calificado y con experiencia en las distintas actividades del programa, además deberán contar con equipos e infraestructura necesarias para garantizar la calidad y certeza de los resultados y /o demostrar conocimiento en la exportación de servicios.

La propuesta debe contener al menos la siguiente información:

- A. Datos Generales del Postulante
 - a. Razón Social
 - b. Rut
 - c. Dirección
 - d. Teléfono

- e. Nombre Jefe de Proyecto
 - f. Correo electrónico JP
 - g. Teléfono JP
- B. Antecedentes Legales
- a. CV de la consultora
 - b. Documentación legal de la entidad experta
 - i. Escritura de la constitución de sociedad y sus modificaciones
 - ii. Personería de los representantes legales
 - iii. Fotocopia Rut de la empresa y sus representantes

C. Propuesta técnica

a.- Antecedentes Legales del equipo consultor

La Empresa Consultora deberá entregar una Propuesta Técnica que contenga como mínimo la siguiente información:

- Curriculum vitae resumido de la consultora y de cada uno de los integrantes de la empresa. Deberá tener una breve descripción de la empresa, ventajas competitivas, metodología de trabajo, líneas de servicios, experiencia en general y en específico de áreas relacionadas con agricultura y riego, equipo de trabajo de los profesionales que se desempeñaran en el programa, Curriculum Vitae y Certificado de Título de cada uno de ellos.

b.- Plan de Trabajo

- Programa detallado de las materias que abordará el consultor según plan de trabajo.
- Metodologías de trabajo en terreno, hay que destacar que para el correcto desarrollo del programa se recomienda destinar al menos un profesional visitando a cada uno de los beneficiarios 3-4 veces por mes de manera presencial, siempre y cuando las condiciones sanitarias lo permitan.
- Programa de actividades basado en un cronograma tipo Gantt que refleje el plazo de ejecuciones de cada una de las etapas y actividades del programa. Destacar puntos críticos de cumplimiento.
- Número de profesionales que el proponente empleará para la ejecución del programa
- Esquema organizativo con que se llevará a efecto el programa incluyendo descripción de cargo y funciones en las unidades de trabajo e indicando los profesionales que serán responsables de cada una de las áreas.
- El profesional designado como jefe de proyecto por parte del proponente deberá estar permanentemente a disposición del Mandante. Además, debe dedicar tiempo exclusivo al proyecto, lo que implica participar de reuniones según la necesidad del mandante.
- Modificaciones, incorporación, adecuación de las actividades podrán ser solicitadas por la mandante durante la ejecución del programa.
- El Plan de Trabajo puede tener ajustes, al presentarse cambios no estipulados en esta invitación, tanto de beneficiarios, prórroga de plazo del proyecto o suspensión debido



a la contingencia que podría estar en el país durante la ejecución del proyecto, todo esto con aprobación de CORFO.

D.- Propuesta Económica:

- El contrato será adjudicado bajo la modalidad de precio unitario debiendo cada proponente expresar el valor de su oferta en moneda nacional.

13. PLAZO RECEPCIÓN DE PROPUESTAS

Las propuestas deben enviarse hasta el día 29-11-2022 hasta las 15:00 hrs., vía correo electrónico, a maura.cruz@codesser.cl

14. ASIGNACIÓN

Los resultados serán informados vía correo electrónico el día 01-12-2022