

**CONTRATACIÓN DE ENTIDAD EXPERTA PARA
ASISTENCIA TÉCNICA, EN EL MARCO
DEL PROGRAMA NEGOCIOS DIGITALES 2024**

ZONA CENTRO NORTE

Octubre 2024

BASES TÉCNICAS

El presente documento tiene por objetivo señalar los antecedentes y especificaciones técnicas de la contratación de una entidad experta para realizar la asistencia técnica a los beneficiarios del programa de Sercotec denominado Negocios Digitales 2024.

El objetivo de este programa es entrenar y transferir conocimiento en digitalización empresarial, para habilitar y acompañar a los/las beneficiarios/as en el acceso a marketplaces nacionales.

Es un programa de entrenamiento, dirigido a apoyar a micro y pequeñas empresas de nuestro país que tengan por objetivo ampliar sus canales de venta, dando sus primeros pasos en la digitalización de sus negocios y habilitación en marketplaces nacionales.

Sercotec financia un programa de transferencia y asistencia técnica, que engloba la generación de conocimiento y construcción de redes para empresas que decidan enfrentar el desafío de la digitalización de sus negocios y el acceso a marketplaces nacionales.

Cabe señalar que el acceso a este programa no necesariamente asegura la venta de productos, ya que esto dependerá de las condiciones de los mercados y las características de los propios productos.

Por otra parte, aquellas empresas que logren acceder y vender en estos marketplaces, deberán posteriormente financiar su presencia en estos canales de comercialización, si así lo desean, ya que este programa tiene una duración de solo 8 meses

La asesoría a contratar es por un periodo de 8 meses, la que será prestada por la entidad experta a beneficiarios localizados en 5 regiones del país, de acuerdo a la siguiente distribución:

Zona	Etiquetas de fila	Beneficiarios por Región
Zona Centro Norte	Región de Atacama	3
	Región de Coquimbo	8
	Región de Valparaíso	11
	Región Metropolitana de Santiago	25
	Región del Libertador General Bernardo O'Higgins	12
	Total general	59

ANTECEDENTES:

1. Bases de la Convocatoria de Negocios Digitales Sercotec, el cual establece el mecanismo de postulación a los potenciales beneficiarios del programa, publicado la web institucional de junio 2024.
2. El Agente Operador fue seleccionado a través del proceso evaluación de ofertas realizado por Sercotec y ratificado por el, según consta en Acta de fecha 02 de julio de 2024, lo cual se notificó vía correo electrónico, formalizándose mediante Convenio de Agenciamiento suscrito entre las partes con fecha 15 de julio de 2024, el cual se encuentra vigente y surtiendo sus efectos.

1. ANTECEDENTES TÉCNICOS GENERALES

1.1. Programas negocios Digitales

El fenómeno del comercio electrónico en Chile ha experimentado un crecimiento notable en los últimos años, en gran parte impulsado por el avance acelerado de la conectividad digital y la disponibilidad de dispositivos móviles. Sectores como el comercio han sido testigos de una transformación sin precedentes, con consumidores que cada vez más optan por la comodidad y la variedad que ofrece el entorno digital.

La pandemia de COVID-19 actuó como un catalizador, acelerando aún más esta tendencia al forzar a los consumidores a adoptar plataformas en línea como una alternativa segura frente a las restricciones de movilidad.

Sin embargo, este crecimiento no es sostenido. Según datos del Chequeo Digital (Minecon, 2024), la tendencia al alza de los niveles de Madurez Digital de procesos comerciales (comercio electrónico) disminuyó en los años 2022 y 2023, evidenciando que el paso a vender en línea es un camino que no está exento de desafíos, como, por ejemplo, los obstáculos significativos que plantean aspectos logísticos y de seguridad, así como el cambio en el modelo de negocios al momento de enfrentar la venta en línea.

El Programa Mercados Virtuales de Sercotec, nace a raíz de la necesidad comercial de un amplio segmento de la micro y pequeña empresa, que luego de adquirir la experiencia necesaria y la profesionalización de sus procesos productivos, se sienten en condiciones de ampliar sus canales de venta mediante la digitalización de sus procesos productivos, logísticos y comerciales y de la misma manera puedan competir con otras empresas más maduras y posicionadas en el mercado. Cabe destacar que las micro y pequeñas empresas corresponden el 98,6% de las empresas del país y concentran el 65,3% de los empleos formales.

El posicionamiento y digitalización de las micro y pequeñas empresas en Chile, impactan beneficiosamente en la economía nacional incorporando empleo, innovación, productividad e impactando positivamente en el crecimiento del país.

La iniciativa de este programa busca generar que pequeños empresarios amplíen sus canales de venta y puedan generar conocimiento para que de esta manera se posicionen robustamente en el mercado nacional y agreguen valor a sus negocios.

1.2. Objetivo del Instrumento

El objetivo de este programa es entrenar y transferir conocimiento en digitalización empresarial, para habilitar y acompañar a los/las beneficiarios/as en el acceso a marketplaces nacionales.

Es un programa de entrenamiento, dirigido a apoyar a micro y pequeñas empresas de nuestro país que tengan por objetivo ampliar sus canales de venta, dando sus primeros pasos en la digitalización de sus negocios y habilitación en marketplaces nacionales.

Sercotec proporciona los siguientes beneficios:

- Asistencia técnica con entrenamiento para la adopción digital en cada empresa, el que engloba la generación de conocimiento y construcción de redes para empresas que decidan enfrentar el desafío de la digitalización de sus negocios y el acceso a marketplaces nacionales.
- Infraestructura y/o equipamiento digital hasta por un valor de \$500.000 netos.
- Sistema software que apoye la gestión de los procesos de la empresa u otros sistemas informáticos acordes con los objetivos del programa, hasta por un valor de \$500.000 netos.
- Financiamiento de campaña digital SEO, SEM y/o en redes sociales hasta por un valor de \$500.000 netos

2. ANTECEDENTES METODOLÓGICOS

2.1. Objeto del llamado

Los presentes términos de referencia buscan adjudicar la contratación de una empresa experta para la implementación del Programa Negocios Digitales, el que tiene por objetivo entrenar y transferir conocimiento en digitalización empresarial, para la habilitación y acompañamiento de los/las beneficiarios/as en el acceso a marketplaces nacionales.

2.2. Servicio a adquirir

Este programa financiado por Sercotec, comprende una cobertura para 59 empresas beneficiarias localizadas en 5 regiones del país.

Los servicios a entregar en el marco de la metodología deben considerar, un tratamiento metodológico diferenciado para empresas manufactureras y para empresas pertenecientes a rubros alimenticios (panaderías/pastelerías, comidas preparadas, etc.) y turismo (hotelería, gastronomía cabañas, etc) dado que utilizan marketplaces digitales diferentes.

2.2.1. Asistencia Técnica (AT) con entrenamiento para la adopción digital en cada empresa:

- a) Elaboración de plan de trabajo, carta Gantt que describa todas las etapas/plazos del programa y realización de un diagnóstico del estado inicial de la empresa; se deberá construir una radiografía del estado digital inicial de los beneficiarios del programa, que incluya variables que incluyan el perfil del beneficiario e indicadores de resultado, los que serán medidos al inicio y fin de la ejecución del programa. El diseño del diagnóstico deberá ser validado por el Agente Operador a cargo, antes de la aplicación del mismo. (10% del financiamiento AT).
- b) Coaching para facilitar el aprendizaje relacionado con la adopción de cultura digital, neurociencia, desarrollo de actitudes emocionales para afrontar y adoptar cambios digitales y tecnológicos. (10% del financiamiento AT)
- c) Asesoría en ciberseguridad, almacenamiento en nube, conocimientos básicos de correo electrónico, Excel y Word. (10% del financiamiento AT).
- d) Construcción de catálogo digital de productos y/o servicios para el posicionamiento de las empresas en marketplaces nacionales instalado. Incluir 10 fotos en formato general y redes sociales (página web, folletos, Whatssap empresa, etc. (20% del financiamiento AT)
- e) Sistematización digital de la cartera de clientes, que potencie la gestión comercial. (20% del financiamiento AT)
- f) Instalación de Whatssap empresa, vinculación de canales digitales y página web con medios de pago, base de datos y gestión de clientes y seguimiento de compra y post venta. (20% del financiamiento AT).
- g) Proporcionar conocimientos en Inteligencia Artificial, promociones y plataformas con imágenes; Marketing digital: atracción de clientes nuevos y recompra; y, logística. (10% del financiamiento AT).

2.2.2. Campaña digital SEO, SEM y/o en redes sociales

Campaña SEO Search Engine Optimization (optimización para motores de búsqueda) y/o SEM Search Engine Marketing (marketing en motores de búsqueda) y/o Redes sociales y/o meta business, que incluya el diseño de pieza gráfica, para empresas beneficiarias de diversos rubros.

Está actividad incluye un informe de seguimiento a las ventas y acompañamiento de la instalación del Marketplace y e-commerce por un período de tres meses posteriores al término del programa.

El monto del financiamiento Sercotec se regirá de acuerdo a la siguiente tabla:

Asistencia a las actividades del Programa	Financiamiento
0% – 50%	\$0
51% - 65%	\$ 100.000
66% - 80%	\$ 150.000
81% - 90%	\$ 200.000
91% - 100%	\$ 500.000

(Para el cálculo no se considerarán decimales, por tanto, no se realizarán aproximaciones)

El/La oferente deberá desarrollar una descripción de servicios que sea atingente a cada uno de los montos de financiamiento que se establecen en el cuadro anterior, exceptuando el de \$0.

La ejecución de las actividades contempladas, serán pagadas por empresa atendida. En el caso que empresas no finalicen todas las actividades, los pagos se realizarán en forma conforme a los productos recibidos por las empresas y los saldos de recursos podrán ser redestinados a nuevas actividades coherentes con los objetivos del programa, como así también para fortalecer actividades que se requieran. La validación de estos cambios, deberá ser realizada por el Agente Operador a cargo.

2.3. Productos Esperados

Los términos de referencia fijan dentro de los productos esperados **un mínimo de 40 horas de asistencia técnica efectiva por empresa beneficiaria**, las que se podrán dividir en formato presencial o virtual, con un mínimo de al menos 10 horas presenciales y 30 virtuales (videoconferencia sincrónico), las que deberán ser distribuidas en forma quincenal y mensual (carta

gantt), correspondientes a entrenamiento y asesorías por parte de la empresa oferente adjudicada.

Las sesiones presenciales podrán realizarse en forma grupal, de no más de 6 personas por grupo, en las sedes de Centros de Negocios de Sercotec, según disponibilidad de espacios y previa coordinación con Codesser y Sercotec. Para el caso no exista disponibilidad, los espacios deberán ser proporcionados o financiados por la entidad que se adjudique el proyecto

El oferente podrá proponer en su metodología, la consideración de sesiones grupales para los talleres de Coaching, Ciberseguridad y Catálogo digital, en grupos de no más de 6 empresas por taller, las horas quincenales y mensuales a impartir deberán especificarse en la propuesta técnica del oferente.

De la misma manera la sistematización de la cartera de clientes, la instalación de whatsapp Empresa, la vinculación de canales digitales y el seguimiento de compra post venta deberá implementar una metodología de entrenamiento y asesoría individual, las horas quincenales y mensuales a impartir deberán especificarse en la propuesta técnica del oferente, tal y como se establece en el cuadro explicativo más abajo detallado:

Entrenamiento, asesorías y facilitadores (productos/resultados esperados) (8 meses)	Horas Totales
a) Elaboración de plan de trabajo, carta Gantt que describa todas las etapas/plazos del programa y realización de un diagnóstico del estado inicial de la empresa; se deberá construir una radiografía del estado digital inicial de los beneficiarios del programa, que incluya variables que incluyan el perfil del beneficiario e indicadores de resultado, los que serán medidos al inicio y fin de la ejecución del programa. (10% del financiamiento AT)	
b) Coaching para facilitar el aprendizaje relacionado con la adopción de cultura digital, neurociencia, desarrollo de actitudes emocionales para afrontar y adoptar cambios digitales y tecnológicos. (10% del financiamiento AT).	
c) Asesoría en ciberseguridad, almacenamiento en nube, conocimientos básicos de correo electrónico, Excel y Word. (10% del financiamiento AT).	
d) Construcción de catálogo digital de productos y/o servicios para el posicionamiento de las empresas en marketplaces nacionales instalado. Incluir 10 fotos en formato general y redes sociales (página web, folletos, Whatssap empresa, etc. (20% del financiamiento AT).	
e) Sistematización digital de la cartera de clientes, que potencie la gestión comercial. (20% del financiamiento AT).	
f) Instalación de Whatssap empresa, vinculación de canales digitales y página web con medios de pago, base de datos y gestión de clientes y seguimiento de compra y post venta. (20% del financiamiento AT).	
g) Proporcionar conocimientos en Inteligencia Artificial, promociones y plataformas con imágenes; Marketing digital: atracción de clientes nuevos y recompra; y, logística. (10% del financiamiento AT).	
Total mínimo de horas a ofertar por empresa	40 horas

Las 40 horas, o más, de asistencia técnica efectiva por empresa beneficiaria, no deberá considerar horas para actividades de lanzamiento ni de cierre del programa, la realización de este tipo de actividades será considerada como propuesta que agrega valor a la oferta.

Consideraciones:

1. Considerar acta de reunión en cada uno de los talleres, charlas, entrenamiento y actividades realizadas durante el programa, indicando asistencia de cada uno de los participantes;

empresas beneficiarias, mentores, relatores, etc, señalando hora, día y acciones realizadas.

2. Considerar acta de conformidad la cual debe ser firmada por el proveedor adjudicado y empresa beneficiada, una vez realizado el 100% de todas las actividades detalladas en el presente TDR.
3. Considerar encuestas de satisfacción, las cuales deberán aplicarse a las empresas beneficiarias al término de la ejecución de cada uno de los puntos b, c, d, e, f y g considerados en la "Asistencia técnica con entrenamiento para la adopción digital en cada empresa", el formato de las encuestas deberá ser validado por el Agente Operador a cargo, antes de su aplicación.

BASES ADMINISTRATIVAS

3.1 Disposiciones generales

i. Entidades que pueden participar

Podrán participar en esta convocatoria las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, que cumplan con los antecedentes metodológicos definidos por Sercotec con a lo menos 2 años desde la constitución de la empresa.

ii. Contraparte técnica y administrativa

La contraparte técnica y administrativa de la asistencia técnica estará a cargo del/la ejecutivo/a designado/a por Gerencia de Desarrollo Empresarial de Sercotec

Para el caso de los proyectos con administración agenciada, se incluirá, además, a un/a Jefe/a de Proyecto del Programa representante del Agente Operador Intermediario.

3.2 Aspectos de la convocatoria

El proceso de convocatoria con sus respectivas fechas y plazos se efectuará en conformidad con lo establecido en el calendario de la licitación, elaborado por la contraparte técnica y administrativa, de acuerdo con lo indicado en el numeral 4.1 y 4.2.

Dicho calendario podrá ser modificado siempre que los plazos que se están modificando no hayan vencido y sean notificados a las personas interesadas en la convocatoria.

3.2.1 Presentación de las ofertas

Las ofertas se deberán presentar en formato digital y deberán contener los elementos mínimos contenidos en las presentes bases, al correo electrónico daniela.correa@codesser.cl indicando como asunto Propuesta contratación de Entidad Experta par el programa Negocios Digitales 2024.

Cada interesado/a será responsable de:

- De la veracidad e integridad de la información entregada en dichos documentos.
- Identificar claramente los documentos que componen la oferta técnica y económica.
- Presentar documentos legibles y que se encuentren disponibles en el momento de apertura de las ofertas.
- Presentar todos los documentos exigidos en la convocatoria. La falta de documentos será sancionada en la evaluación de la oferta, sin perjuicio que la contraparte técnica y administrativa podrá solicitar los antecedentes faltantes.

3.2.2 Contenido mínimo de la oferta

Será de responsabilidad de los/as interesados/as entregar todos los antecedentes que permitan evaluar adecuadamente sus propuestas. Los contenidos mínimos de la oferta son los que se mencionan a continuación:

Oferta técnica

- **Identificación y experiencia de la entidad experta:** La propuesta técnica deberá contener una presentación de la empresa e informar la experiencia específica que posee en el desarrollo de este tipo de servicios. Deberá proveer los antecedentes que avalen su experiencia en los últimos 5 años en este tipo de proyectos, incluyendo una nómina de clientes con la respectiva información decontacto. Esta información debe ser presentada utilizando el formato contenido en **Anexo N° 1**.

- **Identificación y experiencia del equipo de trabajo:** El/la proponente/a deberá incluir una descripción de la organización del equipo de trabajo propuesto, incorporando su organigrama y los curriculum vitae de cada uno de los profesionales que forman parte del equipo de trabajo de la entidad experta. Se deberá indicar el nombre de los/as profesionales que componen el equipo de trabajo, (incluyendo un/a coordinador/a o director/a) responsable por la prestación del servicio, señalando el nivel académico, experiencia profesional en roles en proyectos similares y las competencias de cada uno/a. Esta información debe ser presentada utilizando el formato contenido en **Anexo N° 2**.
- **Metodología:** la entidad experta deberá entregar el detalle del marco metodológico a utilizar y las metodologías específicas para cumplir cada objetivo, con el fin de conocer en detalle el alcance y nivel de profundidad con el que abordará este proyecto específico. La propuesta técnica del oferten debe considerar la realización de todos los productos esperados solicitados en las presentes bases y la metodología a utilizar para alcanzar los resultados esperados del programa en términos de: especificaciones y calidad de los servicios a ofertar, disponibilidad y plazo de entrega de los servicios, metodología a aplicar y productos/resultados esperados de la ejecución de cada uno de los componentes del programa, política de postventa y resultados post ejecución del programa. Los servicios se recibirán conforme una vez probado y que esté en correcto funcionamiento, con acta de aceptación del beneficiario/a.
- **Plan de trabajo:** la entidad experta deberá entregar el plan de trabajo para el desarrollo de la asistencia técnica, el que debe ser consistente a la metodología presentada. Se espera que, al menos, contenga:
 - Descripción detallada de las actividades a realizar.
 - Carta Gantt con el uso de los recursos (actividad, responsable, plazo, recursos).
 - Detalle de horas dedicadas, por profesional.
 - Al menos una actividad de lanzamiento, hito y/o cierre de la etapa.
- **Descripción de los entregables:** la entidad experta deberá entregar una propuesta de plazos de entregas, contenidos y propuesta de actividad para la presentación de resultados de cada producto.
- **Valor Agregador:** se consideran todos aquellos atributos particulares y complementarios a la oferta técnica, en términos de número de horas adicionales, contenidos adicionales, herramientas digitales adicionales, etc., que permitan entregar un mejor servicio en relación al objetivo del programa.

Oferta económica

- La etapa tiene financiamiento de \$88.500.000 para los 59 beneficiario de la zona centro norte.
- El precio debe incluir todos los impuestos que gravan el servicio (no recuperable).

3.2.3 Evaluación de la oferta

Las ofertas técnicas y económicas recibidas serán evaluadas por el agente operador intermediario, el cual contará con la presencia una comisión evaluadora de 3 personas, dejando constancia en un acta de evaluación, de acuerdo con los criterios que a continuación se señalan.

FACTORES TECNICOS Y ECONÓMICOS	PONDERACIÓN
1. Presentación formal	5%
2. Experiencia del oferente	15%
3. Propuesta Técnica	30%
4. Experiencia Equipo de Trabajo	25%

5. Valor agregado	15%
6. Propuesta Económica	10%
TOTAL	100%

3.2.3.1 Criterios de evaluación

La evaluación de la oferta se efectuará respecto de los antecedentes contenidos en la misma, sobre la base de una escala de notas de 1 a 5. Para cada una de las propuestas, se calculará un puntaje por calificación de la

Criterio de evaluación		Ponderación
FACTORES TÉCNICOS		85%
1. Presentación formal	Puntaje Asignar	
La documentación de la oferta es clara, legible y completa. No se requiere solicitar aclaraciones al oferente.	5	5%
La documentación de la oferta es clara, legible pero incompleta. Se requiere solicitar una aclaración al oferente.	3	
La documentación de la oferta no es clara, es ilegible e incompleta. Se requiere solicitar dos o más aclaraciones al oferente.	1	
2. Experiencia del oferente	Puntaje Asignar	
El proponente presenta experiencia 5 o más proyectos similares al programa.	5	15%
El proponente presenta experiencia en 3 o 4 proyectos similares al programa.	3	
El proponente presenta 1 o 2, o no presenta experiencia de desempeño en proyectos similares al programa.	1	
3. Propuesta Técnica	Puntaje Asignar	
La oferta presentada contiene el detalle del marco metodológico a utilizar y las metodologías específicas para cumplir con los objetivos del proyecto. Asimismo, el plan de trabajo de la asistencia técnica es consistente a la metodología presentada y contiene una descripción detallada de las actividades a realizar; Carta Gantt con el uso de los recursos; detalle de horas dedicadas por profesional, plazos y responsables.	5	30%
La oferta presentada contiene el detalle del marco metodológico a utilizar y las metodologías específicas para cumplir con los objetivos del proyecto. Sin embargo, el plan de trabajo de la asistencia técnica no es consistente a la metodología presentada y/o carece de una descripción detallada de las actividades a realizar; Carta Gantt con el uso de los recursos; detalle de horas dedicadas por profesional, plazos y responsables.	3	
La oferta presentada no contiene el detalle del marco metodológico a utilizar y las metodologías específicas para cumplir con los objetivos del proyecto. Asimismo, el plan de trabajo no es consistente a la metodología presentada y carece de una descripción detallada de las actividades a realizar; Carta Gantt con el uso de los recursos; detalle de horas dedicadas por profesional, plazos y responsables.	1	
4. Experiencia Equipo de Trabajo	Puntaje Asignar	
Cada integrante del equipo presenta más de 5 experiencias multisectoriales con empresas MiPymes y/o relativa a las actividades del programa.	5	25%
Cada integrante del equipo presenta 3 experiencias multisectoriales con empresas MiPymes y/o relativa a las actividades del programa.	3	
Cada integrante del equipo presenta 1 o 2, o no presenta experiencias multisectoriales con empresas MiPymes y/o relativa a las actividades del programa.	1	
5. Elementos que agreguen valor a la propuesta técnica	Puntaje Asignar	
El proponente ofrece al menos 3 elementos que agregan valor a la metodología y/o a la propuesta técnica presentada.	5	15%
El proponente ofrece al menos 1 elemento que agregan valor a la metodología y/o a la propuesta técnica presentada.	3	
El proponente no ofrece elementos que agregan valor a la metodología y/o a la propuesta técnica presentada.	1	
FACTOR ECONÓMICO		10%
6. Propuesta Económica		
Se asignará la máxima nota al postulante que ofrezca el menor precio. A las demás ofertas se les asignará una nota mediante la siguiente fórmula: (menor precio ofrecido/precio de oferta a evaluar) *5	1 a 5	10%

3.2.3.2 Requisitos mínimos:

No podrán ser adjudicadas las ofertas que:

- Tengan una calificación con nota 1, en cualquiera de los criterios.
- Hayan obtenido una nota final inferior a 3.
- No cumplan con cualquier otro requisito estimado como esencial por la Comisión Evaluadora

3.2.3.3 Comisión evaluadora:

La Comisión Evaluadora de las ofertas estará integrada por tres (3) representante de Agente Operador Intermediario

4. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

4.1 Fecha, lugar y forma de Entrega de las propuestas:

Las propuestas deben ser enviadas a más tardar el día **25 de octubre del 2024 a las 16:00** horas vía correo electrónico al mail, daniela.correa@codesser.cl, incluyendo toda la información que será sujeta a evaluación, es decir:

- Propuesta Técnica y Metodología de Trabajo.
- Experiencia de la Entidad Experta (Anexo 1)
- Perfil del Equipo Asesor (Anexo 2)
- Propuesta Económica (Anexo 3)
- Antecedentes Administrativos de la Entidad Experta
 - Certificado de antecedentes laborales y previsionales (F30)
 - Certificados de deuda fiscal de la TGR
 - Anexo 4 Incompatibilidades
 - Anexo 5 Prohibiciones

4.2 Fecha de publicación, preguntas y fecha de adjudicación

La fecha de publicación de la licitación será el día **15 de octubre del 2024 hasta el día 25 de octubre de 2024**. La fecha para realizar preguntas, las cuales deben ser realizadas solo al correo electrónico; daniela.correa@codesser.cl, hasta el 21 de octubre de 2024 día las 12:00 hrs. por esta vía. Las respuestas serán entregadas con un plazo máximo de 48 horas hábiles.

No se aceptarán ni responderán consultas planteadas por un conducto diferente al señalado o vencido el plazo dispuesto al efecto.

4.3 Plazo de ejecución

El plazo de desarrollo de esta asistencia técnica es de 08 meses, contados desde la fecha de celebración del contrato con la entidad experta, pudiendo proponer, la entidad, un plazo menor de ejecución.

4.4 Pagos

El presupuesto máximo disponible para esta asistencia técnica es de \$88.500.000 impuesto incluidos (no recuperables) para la zona Centro Norte. Este monto comprende todos los gastos para su ejecución por parte de la entidad experta.

Los pagos se efectuarán luego de entregados y aprobados cada uno de los siguientes productos:

Productos	Porcentaje de pago
Elaboración de plan de trabajo, carta Gantt que describa todas las etapas/plazos del programa y realización de un diagnóstico del estado inicial de la empresa; se deberá construir una radiografía del estado digital inicial de los beneficiarios del programa, que incluya variables que incluyan el perfil del beneficiario e indicadores de resultado, los que serán medidos al inicio y fin de la ejecución del programa. El diseño del diagnóstico deberá ser validado por el Agente Operador a cargo, antes de la aplicación del mismo.	10%
Coaching para facilitar el aprendizaje relacionado con la adopción de cultura digital, neurociencia, desarrollo de actitudes emocionales para afrontar y adoptar cambios digitales y tecnológicos.	10%
Asesoría en ciberseguridad, almacenamiento en nube, conocimientos básicos de correo electrónico, Excel y Word.	10%
Construcción de catálogo digital de productos y/o servicios para el posicionamiento de las empresas en marketplaces nacionales instalado. Incluir 10 fotos en formato general y redes sociales (página web, folletos, Whatssap empresa, etc.	20%
Sistematización digital de la cartera de clientes, que potencie la gestión comercial.	20%
Instalación de Whatssap empresa, vinculación de canales digitales y página web con medios de pago, base de datos y gestión de clientes y seguimiento de compra y post venta.	20%
Proporcionar conocimientos en Inteligencia Artificial, promociones y plataformas con imágenes; Marketing digital: atracción de clientes nuevos y recompra; y, logística.	10%
TOTAL	100%

La ejecución de las actividades contempladas, serán pagadas por empresa atendida. En el caso que empresas no finalicen todas las actividades, los pagos se realizarán en forma conforme a los productos recibidos por las empresas y los saldos de recursos podrán ser redestinados a nuevas actividades coherentes con los objetivos del programa, como así también para fortalecer actividades que se requieran. La validación de estos cambios, deberá ser realizada por el Agente Operador.

Sin perjuicio de lo anterior, de estimarlo necesario, la entidad experta podrá solicitar por escrito, una vez que se encuentre firmado el contrato un anticipo previo a la emisión de garantía por el valor que se adelanta.

4.5 Formalización del contrato

Una vez concluido el acto administrativo de adjudicación y notificación a Oferta seleccionada, la respectiva entidad experta contará con un plazo máximo de 10 (diez) días corridos para la suscripción del respectivo Contrato.

El acuerdo deberá contener las características técnicas y económicas de la asistencia técnica a objeto de la oferta presentada, considerando lo estipulado en las presentes Bases.

La obligación contractual será realizada con el Agente Operador CODESSER, y será de su responsabilidad responder por los servicios adjudicados, velando por que éstos cumplan con las características exigidas en las bases, y satisfagan los requerimientos formulados en las reuniones de las diferentes etapas de avance, considerando al menos una reunión al mes de para revisar el estado de avance del proyecto.

4.5 Exposición de resultados

La entidad experta deberá exponer a la contraparte técnica y administrativa los resultados iniciales, intermedios y finales de la asistencia técnica, apoyado/a en medio visual, y a quien la contraparte incorpore. Se deberán considerar, además, reuniones intermedias a solicitud de la contraparte

técnica y administrativa.

4.6 Confidencialidad

Toda información relativa al Operado, y al “Programa Negocios Digitales”, que involucre a terceros o a la que la adjudicataria tenga acceso con motivo del contrato, tendrá el carácter de confidencial. En consecuencia, dicha información deberá mantenerse en carácter de reservada, respondiendo el adjudicatario de todos los perjuicios que se deriven de la infracción de esta obligación.

4.7 Término anticipado del contrato

Codesser podrá poner término anticipado al contrato, en forma administrativa, sin necesidad de demanda ni requerimiento judicial, en los siguientes casos:

- Resciliación o mutuo acuerdo entre las partes.
- Incumplimiento grave de las obligaciones contraídas por el contratante, especialmente cuando no se realicen los servicios o trabajos contratados.
- Estado de notoria insolvencia del adjudicatario, a menos que se mejoren las cauciones entregadas o las existentes sean suficientes para garantizar el cumplimiento del contrato.
- No ajustarse a las instrucciones técnicas que el mandante le diere para la prestación de los servicios.
- Si se incurriere en un atraso injustificado en la prestación de los servicios en los plazos determinados.
- Violación de la confidencialidad.
- Cuando el equipo profesional que esté ejecutando no corresponda al equipo presentado en la oferta adjudicada. Cualquier cambio de profesionales debe ser aprobado por CODESSER y debe cumplir con un perfil igual o superior al presentado en la oferta adjudicada.

4.8 Jurisdicción dirimente

Toda divergencia que surja entre las partes acerca de la interpretación, aplicación o ejecución de las obligaciones estipuladas en las bases y contrato, será sometida a la consideración de los tribunales ordinarios competentes. Para todos los efectos legales derivados de esta licitación, las partes fijan domicilio en la ciudad de Santiago.

4.9 Reclamos

El oferente que desee efectuar algún reclamo u observación en relación a la evaluación de las postulaciones u adjudicación, deberá dirigirlo al correo electrónico del encargado del proceso (Daniela.correa@codesser.cl), dentro de los 2 días hábiles siguientes la publicación del acta respectiva.

ANEXO 1: ENTIDAD EXPERTA

ANEXO Nº 1: IDENTIFICACIÓN Y EXPERIENCIA DE LA EMPRESA

[illegible]

ANEXO 2: EQUIPO PROFESIONAL DE LA ENTIDAD EXPERTA

ANEXO Nº 2: IDENTIFICACIÓN Y EXPERIENCIA DEL EQUIPO DE TRABAJO (1) (2)							
ROL EN EL PROYECTO	FUNCIONES ASOCIADAS AL ROL (Enumere)	NOMBRE DEL PROFESIONAL	TÍTULO PROFESIONAL	PROYECTOS EN LOS QUE HA PARTICIPADO	NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN ENQUE SE DESARROLLO EL PROYECTO	PERÍODO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS ANTERIORES	NOMBRE Y TELÉFONO DE CONTACTO
Director del proyecto							

(1) Adjuntar organigrama del equipo de trabajo propuesto para el proyecto.

(2) Adjuntar Curriculum Vitae de cada uno de los integrantes del equipo de trabajo.

ANEXO 3: OFERTA ECONÓMICA

OFERTA ECONÓMICA

	BENEFICIARIOS	TOTAL DE HORAS DE ASISTENCIA TÉCNICA	PRECIO POR BENEFICIARIO	PRECIO FINAL DE LA ASISTENCIA TÉCNICA (*)
SERVICIO DE ASISTENCIA TÉCNICA ZONA CENTRO NORTE	59			

(*) Valor total del servicio, impuestos incluidos (no recuperables)

ANEXO 4: INCOMPATIBILIDADES

<div>ANEXO Nº 4 DECLARACIÓN JURADA SIMPLE PERSONA JURÍDICA</div>
--

Ciudad, XX de octubre de 2024

Señores SERCOTEC
Presente

NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA
--

CÉDULA DE IDENTIDAD	ESTADO CIVIL	PROFESIÓN U OFICIO
---------------------	--------------	--------------------

DOMICILIO

En representación de la empresa:

RAZÓN SOCIAL	RUT
--------------	-----

Declaro bajo juramento que la empresa que represento no tiene conflicto de interés con el Agente Operador Intermediario, Codesser. Ni que yo como representante legal y/o mis socios tengan la calidad de cónyuge, hijo, adoptado, o pariente hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad, inclusive, respecto de un directivo de Codesser.

FIRMA

ANEXO 5: PROHIBICIONES

ANEXO Nº 5 DECLARACIÓN JURADA SIMPLE PERSONA JURÍDICA
--

NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA

CÉDULA DE IDENTIDAD	ESTADO CIVIL	PROFESIÓN U OFICIO

DOMICILIO

En representación de la empresa:

RAZÓN SOCIAL	RUT

Declaro bajo juramento que la empresa que represento no incurre en ninguna de las prohibiciones previstas en el artículo 4° de la Ley Nº 19.886, esto es:

- a) Haber sido condenada por prácticas antisindicales o infracción a los derechos fundamentales del trabajador, dentro de los 2 años anteriores.
- b) Tratarse de una sociedad de personas de la que formen parte funcionarios directivos de la SERCOTEC, o personas que tengan la calidad de cónyuge, hijo, adoptado, o pariente hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad, inclusive, respecto de un directivo de SERCOTEC.
- c) Tratarse de una sociedad comandita por acciones o anónima cerrada en que sean accionistas funcionarios directivos de SERCOTEC, o personas que tengan la calidad de cónyuge, hijo, adoptado, o pariente hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad, inclusive, respecto de uno de dichos directivos.
- d) Tratarse de una sociedad anónima abierta en que un funcionario directivo de SERCOTEC, o personas que tengan la calidad de cónyuge, hijo, adoptado, o pariente hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad, inclusive, respecto de uno de dichos directivos, sea dueño de acciones que representen el 10% o más del capital, ni con los gerentes, administradores, representantes o directores de cualquiera de las sociedades antedichas.

FIRMA