

## **TÉRMINOS TÉCNICOS DE REFERENCIA**

### **PLAN DE ACTIVIDADES COMERCIALES Y URBANAS PDCU**

### **BBCC 2025 REGIÓN DEL BIOBIO**

#### **1. ANTECEDENTES DEL PROGRAMA BBCC**

El Programa Fortalecimiento de Barrios Comerciales es un instrumento que tiene como objetivo Promover a adopción de estrategias asociativas a nivel de barrio comercial, buscando que, a través de la cooperación, las micro y pequeñas empresas comerciales que lo conforman puedan aumentar su competitividad y mejorar el entorno urbano en que se desenvuelven.

Lo anterior, con el fin de apoyar la gestión comercial de las empresas y entidades presentes en él, junto con la agregación de valor de las condiciones del entorno físico y urbano en el cual se insertan. Se espera, mediante el financiamiento de los proyectos asociativos la construcción o fortalecimiento del capital social entre las comunidades de empresarios y actores del barrio, de manera de asegurar la sostenibilidad del barrio comercial, en cuanto a la coordinación del desarrollo asociativo, comercial, urbano y sustentable.

Específicamente se quiere:

- Generar una estrategia común que dé sustento al desarrollo comercial y urbano del barrio en el mediano plazo, asegurando su sostenibilidad y capacidad de adaptación a nuevos escenarios.
- Fortalecer la asociatividad y herramientas organizativas que potencien a las organizaciones o agrupaciones representativas del barrio comercial, promoviendo su autogestión y autonomía.
- Fortalecer la identidad del barrio comercial mediante estrategias de puesta en valor (imagen de barrio, representación comunicacional, etc.), consolidándose como un destino atractivo y diferenciado.
- Potenciar y mejorar la oferta comercial del barrio, impulsando la innovación, digitalización y estrategias de valor agregado que aumentan su competitividad.
- Aumentar las ventas de las micro y pequeñas empresas en los barrios comerciales, fortaleciendo su capacidad de crecimiento y permanencia en el tiempo.
- Promover el apalancamiento de recursos como una práctica autónoma y proyectiva de los barrios comerciales, reduciendo su dependencia de financiamiento externo y asegurando su viabilidad a largo plazo.
- Integrar la sostenibilidad como un eje central del desarrollo comercial, fomentando prácticas responsables con el entorno, el uso eficiente de los recursos y modelos de negocio resilientes.
- Fomentar un ecosistema comercial dinámico y competitivo que permita a los barrios comerciales adaptarse a los cambios del mercado y mantenerse en el tiempo.

## 2. ANTECEDENTES DE LOS BARRIOS QUE CONTIENE LA PRESENTE LICITACIÓN

La presente licitación contempla realizar los PDCU de 4 BBCC.

Los 4 BBCC se encuentran en la primera etapa de activación comercial.

Esta etapa tiene por objetivo la implementación en terreno de una metodología de trabajo participativa que tendrá como resultado el fortalecimiento de la organización representativa del barrio para la realización de acciones conjuntas dirigidas a la activación comercial, la definición de una estrategia de desarrollo asociativo y un plan de acciones de mejora (**Plan de Actividades Comerciales y Urbanas PDCU**) consensuadas con el barrio comercial.

Los 4 Barrios comerciales son los siguientes y su respectivo gestor.

| GESTOR          | COMUNA     | BBCC                | Número de empresas |
|-----------------|------------|---------------------|--------------------|
| Cristian Clark  | Talcahuano | Galeria Ruiz Tagle  | 15                 |
| Cristian Clark  | Lota       | Patrimonial de Lota | 15                 |
| Ivan Arriagada  | Coronel    | Camilo Olavarria    | 17                 |
| Guillermo Parra | Laja       | Avenida Los Rios    | 17                 |

## 3. OBJETIVO DE LA LICITACION

Contratar una empresa consultora o consultor, que entregue como producto el PDCU de cada barrio identificado en el punto anterior.

## 4. METODOLOGÍA DE IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO

Para el desarrollo del proyecto se deberá generar una propuesta coherente con el objetivo identificado previamente y con los productos señalados en el punto 5.

La empresa que prestará el servicio, deberá mantener una comunicación y coordinación permanente con los emprendedores participantes de la iniciativa y el gestor del Barrio, procurando su participación activa en la construcción del plan, así como en la figura legal de la organización, y el manejo y gestión de dicha orgánica. La propuesta debe detallar y definir las etapas para la realización del trabajo, así como sus contenidos y los medios que empleará.

La empresa seleccionada, deberá disponer de los recursos y del equipo técnico y profesional necesario, para cumplir con las características del servicio solicitado y en los plazos programados.

Por cada barrio comercial, se debe programar una visita a terreno previa coordinada previamente con el Gestor responsable del Barrio.

Cuando la empresa requiera realizar visita al barrio comercial, deberá previamente realizar la coordinación con el gestor responsable del barrio, para definir fecha y hora de la actividad.

## **5. PRODUCTOS Y SERVICIOS SOLICITADOS**

Detalle de Productos para contratar por cada Barrio Comercial.

Los trabajos a realizar durante la implementación de la consultoría y desarrollo de PDCU de cada Barrio Comercial identificado son a lo menos los siguientes:

- Inmersión diagnóstica que considere el diagnóstico del entorno donde se desarrollan las actividades del barrio comercial. Para el caso del barrio patrimonial de Lota se dispone de un documento base de este proceso
- Revisión de instrumentos existentes y fuentes secundarias.
- Incorporar y considerar en el diagnostico nuevas inversiones municipales para el periodo 2026 en adelante focalizadas en cada barrio
- Investigación del BBCC y su entorno
- Diseño
- Análisis, recomendaciones e implementación de modelo de organización y gobernanza
- Diseño de modelo de gestión, administración y sustentabilidad
- Elaboración, análisis y complemento participativo de las propuestas del PDCU, el cual debe ser validado por la asamblea del barrio comercial respectivo.
- Entrega documento PDCU.
- Reunión de presentación del PDCU en cada Barrio que explique el uso a futuro del instrumento de planificación y sus alcances.

En relación al levantamiento de información de diagnóstico, la empresa será la responsable de proponer instrumento de encuesta o similar la cual debe ser validada previamente por el gestor. La encuesta al entorno es responsabilidad de la empresa consultora y el gestor podrá apoyar la realización de encuestas a los integrantes de los BBCC de ser así acordado.

Sobre el número de encuestas a realizar, se definirá de acuerdo a la propuesta metodológica de la consultora, lo cual se realizará en reunión de inicio de la ejecución del contrato.

Verificadores de entrega del servicio:

- Informe detallado de ejecución por cada etapa de la implementación del proyecto, incluyendo registro fotográfico
- Acta de conformidad firmada por representante de cada BBCC.
- Informe ejecutivo de máximo de 3 hojas que presente, resúmenes, gráficos, etc. Que incluya el diagnóstico de los clientes y del entorno.

Plazo de ejecución: 90 días corridos.

De ser necesario, se considera una ampliación de plazo del contrato la cual debe estar validada previamente por el ejecutivo de BBCC de Sercotec.

Garantía: No aplica para el caso

## **6. PRESUPUESTO DEL PROYECTO**

### **Presupuesto**

El presupuesto máximo disponible para la ejecución de la consultoría es de \$ 13.989.781 (impuestos incluidos). Las propuestas que excedan este presupuesto serán declaradas inadmisibles y no serán evaluadas.

### **Modalidad de Pago**

El pago del servicio se hará en dos cuotas.

- Primera cuota del 40%. Para el primer pago debe presentar un informe de avance que contenga al menos el diagnóstico preliminar de los BBCC y el mapa de actores de los BBCC. En este hito se solicitará una presentación a la Asamblea de cada BBCC.
- Segunda cuota del 60%. El segundo pago estará supeditado a la entrega final de la consultoría y a la presentación final con la Asamblea.

### **Plazo de pago**

14 días corridos desde la correcta recepción de la factura emitida por el proveedor.

### **Multas**

El no cumplimiento de lo contratado o los atrasos en la entrega de los productos por responsabilidad de la empresa proveedora, dará derecho a la aplicación de una multa de 1 UTM por cada día de atraso, a descontarse del respectivo pago.

## **7. CRITERIOS DE EVALUACIÓN**

La ponderación de cada factor que será considerado para la calificación de la Comisión Evaluadora integrada por un representante del Barrio, Gestor BBCC, Ejecutivo de SERCOTEC y Ejecutiva de Codesser, es la siguiente:

Cada criterio será evaluado, asignando una nota de 1 a 4, conforme la nota indicada para cada factor. El contratante se reserva el derecho de verificar los antecedentes presentados por los oferentes.

La escala de evaluación es el siguiente:

| CRITERIOS                          | NOTA         |
|------------------------------------|--------------|
| a) Experiencia del oferente        | 1 a 4        |
| b) Calidad técnica de la propuesta | 1 a 4        |
| c) Valor Agregado                  | 1 a 4        |
| <b>TOTAL</b>                       | <b>1 a 4</b> |

**a) Experiencia del oferente**

|           |   |   |
|-----------|---|---|
| Muy Buena | Empresa y equipo ejecutor cuenta con 5 o más años de experiencia en diagnóstico en el rubro comercio y al menos una de ellas en proyectos Sercotec en el territorio.                            | 4 |
| Buena     | Empresa y equipo ejecutor cuenta con más de 3 años y menos de 4 años de experiencia en el rubro en diagnóstico en rubro comercio y al menos una de ellas en proyectos Sercotec en el territorio | 3 |
| Regular   | Empresa y equipo ejecutor cuenta con menos 2 años de experiencia en el rubro en diagnóstico en rubro comercio y al menos una de ellas en proyectos Sercotec en el territorio.                   | 2 |
| Mala      | Empresa y equipo ejecutor cuenta con 1 o menos años de experiencia en el rubro en diagnóstico en rubro comercio en el territorio.   | 1 |

**b) Calidad técnica de la propuesta:**

La propuesta técnica contiene las especificaciones del producto y servicios descritos en TDR

|           |  |   |
|-----------|--|---|
| Muy Buena | Cumple exactamente con lo solicitado y entrega detalles de implementación técnica del proyecto | 4 |
| Buena     | Cumple con lo solicitado   | 3 |
| Regular   | Cumple parcialmente con lo solicitado  | 2 |
| Mala      | No cumple con lo solicitado.   | 1 |

**c) Valor agregado:**

|           |   |   |
|-----------|---|---|
| Muy Buena | Propuesta incorpora productos y/o servicios que implican una valorización sustancial de los objetivos del proyecto. | 4 |
| Buena     | Propuesta incorpora productos y/o servicios que amplían los objetivos del proyecto.                                 | 3 |
| Regular   | Propuesta incorpora productos y/o servicios más amplios que los descritos en TDR.                                   | 2 |
| Mala      | Propuesta se limita a los productos y/o servicios descritos en TDR.   | 1 |

La calificación final de la propuesta estará determinada por la nota más alta, de cada uno de los aspectos anteriormente señalados.

Ante la ocurrencia de un empate: Se seleccionará la propuesta con mayor nota en el factor propuesta técnica

## **8.- PROPUESTAS**

Las propuestas que se presenten a la presente licitación, para poder ser declaradas admisibles, deberán al menos incluir los siguientes documentos e información:

- Identificación de la empresa oferente: Señalar RUT, razón social, representante legal, datos de contacto (dirección, correo electrónico, teléfonos)
- Incluir una propuesta económica
- Incluir una propuesta técnica que considere al menos:
  - Objetivos
  - Productos y servicios a desarrollar
  - Metodología
  - Carta Gantt con plazos de implementación
  - Recursos a utilizar
  - Equipo técnico que trabajará en la ejecución del proyecto. Detallar número de profesionales incluidos para el periodo de ejecución en la propuesta y su experiencia en el territorio.
  - Valor agregado ofrecido
  - Currículum de la empresa oferente

Las propuestas deben ser enviadas al correo [anamaria.barrientos@codesser.cl](mailto:anamaria.barrientos@codesser.cl) con copia a [leontina.suazo@codesser.cl](mailto:leontina.suazo@codesser.cl), a más tardar el día 20.01.2026 a las 17:00 horas.