



Bases de Licitación Pública para la Contratación de los servicios de administración de plataforma e-learning Pymes en línea Servicio de Cooperación Técnica.

Contenido

Contenido	1
1. SERVICIOS REQUERIDOS.....	4
1.1. Nombre de la adquisición	4
1.2. Objetivos, productos y/o servicios	4
1.2.1. Antecedentes y alcance	4
1.2.2. Objetivos de la contratación	7
1.2.3. Productos y/o servicios.....	10
1.2.4. Elaboración de Informes y Reportes:	16
1.2.5. Equipo de trabajo	19
2. ASPECTOS GENERALES DE LA LICITACIÓN PÚBLICA.....	20
2.1. Sobre los participantes	20
2.2. Plazo de validez de las ofertas	21
2.3. Cómputo de los plazos.....	21
2.4. Modificación de las Bases.....	21
2.5. Presupuesto disponible	21
2.6. Consultas y aclaraciones.....	21
2.7. De las ofertas	22
2.7.1. Requerimientos generales para la oferta técnica	22
2.7.2. Requerimientos generales para la oferta económica.....	24
2.7.3. Requerimientos generales para la oferta administrativa	25
2.8. Garantías solicitadas.....	25

2.9. Comisión Evaluadora	27
2.10. Criterios de Evaluación	28
2.11. Nota final	33
2.12. Mecanismo para dirimir empates	33
2.13. Acta de Evaluación de las Ofertas	34
2.14. Adjudicación.....	34
2.14.1. Ampliación de la Adjudicación	34
2.14.2. Selección del Adjudicado y Readjudicación	35
3. ASPECTOS GENERALES DE LA CONTRATACIÓN	35
3.1. Requisitos para contratar	35
3.2. Inicio de los servicios.....	36
3.3. Plazo del contrato	36
3.4. Contraparte técnica y administradora del contrato.....	37
3.5. Modificación de las prestaciones	38
3.6. Modalidad de pago.....	38
3.7. Sanciones	40
3.8. Término anticipado y modificaciones.....	41
3.9. Cesión del contrato	42
3.10. Propiedad intelectual	42
3.11. Confidencialidad.....	43
3.12. Supervisión, control y auditoría	44
3.13. Subcontratación	44
3.14. Otras obligaciones.....	44
ANEXOS	45
ANEXO N° 1: DECLARACIÓN JURADA SIMPLE	46
ANEXO N° 2: DECLARACIÓN JURADA SIMPLE.....	47
ANEXO N° 3: ANTECEDENTES	48
ANEXO N° 4: DETALLE OFERTA ECONÓMICA.....	50
ANEXO N° 5: DECLARACIÓN JURADA SIMPLE.....	52
ANEXO N° 6: AUTENTICACIÓN PARA SISTEMAS EXTERNOS	53



ANEXO N°7: TABLAS DE RESULTADO 55

ANEXO N°8: CURSOS Y CLASES PYMES EN LÍNEA EXISTENTES 57

1. SERVICIOS REQUERIDOS

1.1. Nombre de la adquisición

El Servicio de Cooperación Técnica requiere contratar servicios de administración de plataforma e-learning Pymes en línea Servicio de Cooperación Técnica.

1.2. Objetivos, productos y/o servicios

1.2.1. Antecedentes y alcance

Pymes en Línea es una plataforma de aprendizaje chilena, creada por Corfo en 2020, al alero del programa Digitaliza tu Pyme del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. Su objetivo fue poner a disposición contenido de capacitación para que las pymes pudieran aumentar sus niveles de madurez digital. Con un enfoque en la capacitación práctica de corta duración, la plataforma ha impactado de manera positiva a más de 116.000 emprendedores y emprendedoras de todas las regiones del país, que comparten el objetivo de potenciar sus negocios mediante la digitalización.

Concluida la administración de Corfo y para garantizar su continuidad, Pymes en Línea hoy es operada por el Servicio de Cooperación Técnica. Esta transición se realiza para complementar los servicios de capacitación de los Centros de Desarrollo de Negocios de Sercotec. Esta integración permite aprovechar la red de apoyo y recursos de los 62 Centros, potenciando la implementación de herramientas digitales para el desarrollo empresarial.

Sercotec ha declarado la transformación digital como uno de sus focos estratégicos para los próximos tres años, con miras a convertirse en una agencia inteligente que comprende verdaderamente las necesidades de las micro y pequeñas empresas y el emprendimiento en el país. Guiada por este principio, la institución ha generado y lleva adelante un conjunto de proyectos orientados a poner en valor sus datos, aplicar inteligencia de negocios para entregar mejores soluciones a sus usuarios y usuarias y utilizar herramientas digitales para optimizar su gestión.

En este contexto, la operación de Pymes en Línea se erige como una oportunidad estratégica para fortalecer la transformación digital de Sercotec. Especialmente, potenciará la integración de la red de Centros de Desarrollo de Negocios a los beneficios de la digitalización, sobre todo en lo que se refiere a los servicios de capacitación que los Centros entregan cada año a miles de emprendedores y emprendedoras, permitiendo el acceso igualitario a conocimiento empresarial de calidad desde cualquier punto del país, en lo que constituye un avance hacia una economía más democrática.

De igual forma, la integración de tecnologías digitales en los procesos y operaciones de Sercotec se presenta como una vía crucial para potenciar la eficiencia y capacidad de la institución.

Con el objetivo de garantizar la continuidad operativa del proyecto Pymes en Línea, alojado actualmente en AWS, es esencial contar con créditos en recursos cloud que ofrezcan fácil accesibilidad y que cumplan con elevados estándares en términos de rendimiento, niveles de servicio y seguridad. Asimismo, se busca la implementación de servicios de administración y soporte que aseguren una gestión integral y eficiente de estos recursos.

Alcance Pymes en Línea

El Servicio Pymes en Línea de Sercotec es un servicio virtual de aprendizaje, que busca facilitar el acceso inclusivo al conocimiento y a las tecnologías, con soporte de un Learning Management System (LMS), para que las mipymes, cooperativas y emprendimientos de Chile puedan aumentar sus niveles de madurez digital.

Pymes en línea es un sistema de aprendizaje integral que contempla una plataforma de capacitación online, que pone a disposición contenido en diversos formatos (cápsulas de video, lectura, guías de trabajo, etc.), que le permite a la ciudadanía iniciar y avanzar en su camino en el mundo digital y aprender a vender a través de internet. Actualmente esta plataforma opera sobre Moodle y se encuentra alojada en una infraestructura tecnológica que funciona en la nube, utilizando para ello los servicios de Amazon Web Services (AWS).

Adicionalmente, Pymes en línea también cuenta con un sitio web, que opera sobre la plataforma Wordpress. Esta plataforma también cuenta con una infraestructura que utiliza los servicios de Amazon Web Services (AWS).

A lo largo de sus 3 años y 06 meses de ejecución cuenta con más de 116.383 mujeres y hombres de todas las regiones del país, quienes conforman nuestra comunidad de aprendizaje y comparten el sueño de crear y hacer crecer sus negocios por medio de la digitalización.

La plataforma cuenta con un amplio catálogo de cursos y clases gratuitas, mediante las cuales busca apoyar en la digitalización de las operaciones y ventas, administración, comunicaciones, marketing, finanzas y por sobre todo aprender cómo sacar el máximo provecho a las oportunidades que entrega esta era digital. Adicionalmente dispone de un catálogo de herramientas y servicios que busca facilitar la digitalización de los negocios de sus beneficiarios.

En la actualidad, Pymes en línea registra un promedio de 20.000 visitas mensuales a su sitio web. La oferta actual de cursos de la plataforma de “Pymes en Línea” es de 163 clases y 43 cursos más 3 cursos externos (Atrévete a Innovar; Hidrógeno Verde; Pre Bootcamp), todos cargados dentro de la plataforma y se detallan en Anexo N° 8.

Los servicios de pymes en línea, y el acceso a los cursos de pymes en línea, están en el dominio: <https://www.pymesenlinea.cl>.

Servicios asociados a la plataforma

- Cursos e-Learning “Aprende y digitalízate a un clic”: Plataforma de capacitación de Cursos e-Learning gratuitos, con enfoque práctico y de corta duración (microlearning).
- Sábados en Línea “Clases gratis e interactivas”: Clases en Vivo dictadas por expertos y expertas, de forma entretenida, interactiva y gratuitas.
- Taller en Línea “Aprende, crea y aplica”: Talleres Prácticos donde las personas aprenden una temática en particular y desarrollan proyectos de aplicación.
- Pymes Conectadas: Asesorías en Línea, mediante Instagram Live, junto a expertos expertas en digitalización.
- El Próximo Paso: Catálogo de herramientas y servicios, gratuitos o a precio preferente, para potenciar y facilitar la digitalización de tu negocio.
- Somos Pymes En Línea “Comunidad Oficial”: Espacio creado para que nuestra comunidad pueda compartir experiencias y aprendizajes claves para emprender y digitalizarse con éxito. Creemos que la colaboración es el camino para resolver juntos los desafíos.

Efectos y Resultados Esperados

Los resultados esperados están asociados a contar con una oferta de capacitaciones centralizadas para la red de Centros de Desarrollos de Negocios de Sercotec y la comunidad en general, que permita fortalecer el estándar de calidad del contenido para los usuarios y usuarias. De esta forma, se enumeran los principales resultados esperados:

- Entregar conocimientos de manera masiva a micro, pequeñas empresas, cooperativas y emprendimientos, para la adopción de herramientas digitales y conocimientos en materia de gestión empresarial.
- Realización de cursos asincrónicos que permitan a los usuarios acceder a contenido almacenado para recibir y reforzar conocimientos en digitalización y gestión empresarial, de manera complementaria a la asesoría recibida por el Centro de Desarrollo de Negocios.
- Realización de cursos e-learning sincrónicos para acceder a profesionales en tiempo real que permitan robustecer los conocimientos adquiridos y resolver desafíos particulares en los planes de negocios que desarrolla cada cliente de Centro.
- Economías de escala en la operación de la red de Centros, tanto en los servicios de capacitación propiamente tales, como en aquellos asociados a la difusión y atención a participantes de los cursos.
- Dinamizar la red de Centros mediante el aprendizaje colaborativo, generando instancias para compartir conocimientos y experiencias entre clientes de Centros y equipos de asesores, tanto a nivel nacional como internacional.
- Generación de herramientas en digitalización y gestión empresarial que permitan una base estandarizada para abordar los desafíos de crecimientos, inversión, generación de empleo, entre otros indicadores claves de los clientes de Centros de Desarrollo de Negocios.

1.2.2 Objetivos de la contratación

i) **Objetivo General**

El objetivo de la contratación es la administración, gestión e implementación de actualizaciones en la plataforma Pymes en Línea y la generación de contenido de cursos y rutas de aprendizaje, asegurando su integración con herramienta de videoconferencias, de acuerdo a los estándares de calidad y servicios esperados por Sercotec para la atención de sus usuarios.

Asegurar la continuidad en la operación del proyecto Pymes en Línea actualmente residente en AWS, se requiere disponer de créditos disponibles en Recursos Cloud AWS de alta disponibilidad, que sean de fácil acceso y de altos estándares respecto del desempeño, niveles de servicios y seguridad, además de servicios de administración y soporte para estos recursos de manera integrada o similares.

La presente licitación consiste en la licitación del servicio de provisión de dichos créditos en AWS, o similares, así como de la labor de actualización, gestión y administración de la cuenta.

El proyecto integra dentro de sí 2 sitios:

1. **Pymesenlinea.cl (WordPress):** plataforma que permite generar una comunidad de beneficios entre empresas.
2. **Pymesenlinea-capacita.sercotec.cl (Moodle):** plataforma que posibilita realizar cursos de capacitación a pymes (Moodle).

A partir del siguiente detalle de la infraestructura en uso, se requiere que los oferentes planteen propuestas en términos de créditos AWS a utilizar o similares, durante un período de 17 meses de ejecución con medición de desempeño y resultados mensuales. Es decir, desde el mes N°2 hasta el mes N°18 de contrato, contemplando en las propuestas que el primer mes se destinará para la puesta en marcha.

ii) **Objetivos específicos:**

- a) Facilitar la infraestructura necesaria a los participantes, permitiéndoles acceder a cursos sincrónica (sábados en línea) y asincrónicamente mediante la utilización de herramientas de videoconferencias y moodle (Zoom o similar).
- b) Administrar plataforma Pymes en Línea con una base de nuevos participantes registrados en la plataforma Moodle de Pymes en Línea de 58.000 anuales.
- c) Proveer servicios de hosting y conectividad requerido para el correcto funcionamiento del Portal de Pymes en Línea durante el tiempo de duración del contrato, asegurando que el portal de Pymes en Línea opere bajo el dominio que Sercotec defina para esto.
- d) Potenciar el servicio de aprendizaje virtual como entorno de e-learning que contiene herramientas de uso, administración de contenidos, generación de nuevos contenidos y colaboración con elevados estándares de calidad acreditados.

- e) Incorporar nuevas secciones diversas de acuerdo a la oferta de cursos sincrónica y asincrónica de Sercotec, desarrollando e implementando en la plataforma de Pymes en Línea las mejoras y adaptaciones necesarias a la línea gráfica de comunicación digital de Sercotec.
- f) Realizar acciones de difusión y motivación, orientadas a estimular la participación de las y los participantes, actual y potencial público objetivo en los cursos de capacitación y velar por su satisfacción al término de éstos, la que deberá ser medida en cada impartición, debiendo quedar registrada y entregada mensualmente.
- g) Garantizar el funcionamiento de la plataforma en un formato 24x7, con up time de 99,6% mensual.
- h) Desarrollar y administrar un sistema de gestión de los reportes digitales y en línea, acorde a las necesidades de información de Sercotec para el correcto control de gestión del servicio.
- i) Capacitar al personal de Sercotec para la administración de la plataforma, en caso de requerirse.
- j) Generar propuestas y realizar las acciones que permitan potenciar y promover el desarrollo de los servicios de cursos virtuales de Sercotec.
- k) La plataforma a implementar, debe considerar que la autenticación de usuarios sea realizada en el servidor de actualización de Sercotec por medio de tecnología JWT. Toda modificación o adecuación tecnológica para el soporte de esta funcionalidad, debe ser considerada como parte integral de la propuesta entregada. Para más detalles técnicos, **ver Anexo N°6**.
- l) Disponer de una mesa de ayuda digital, con disponibilidad 24/7, con el objetivo de proveer a los usuarios, profesores y administradores un punto único de contacto mediante el cual se resuelvan y canalicen sus necesidades relativas al uso de recursos y servicios de Pymes en Línea, se opta por el uso de la plataforma de Mesa de Ayuda, Zendesk. El oferente deberá disponer de licencia Zendesk o similar.

Modelo de Soporte para Moodle

1. Nivel 1: Autoayuda y recursos de soporte en línea

Base de conocimientos: Implementa una sección de preguntas frecuentes (FAQ) y guías detalladas dentro de Moodle, accesibles a todos los usuarios. Este repositorio debe incluir: Tutoriales paso a paso (texto y video) sobre el uso de Moodle.

Soluciones a problemas comunes (restablecimiento de contraseñas, problemas de acceso a cursos, entrega de tareas, etc.).

Chatbot o Asistente Virtual: Un chatbot dentro de Moodle que resuelva preguntas frecuentes automáticamente y pueda escalar casos más complejos a un agente en vivo.

2. Nivel 2: Soporte a través de tickets

Mesa de ayuda con tickets: Los usuarios pueden enviar tickets describiendo su problema a través de un sistema de gestión como Zendesk o similar. Los tickets pueden clasificarse automáticamente según el tipo de problema (técnico, pedagógico, administrativo).

Categorización inteligente: Clasificación automática de tickets para derivar al departamento adecuado (TI, coordinación académica, administración de usuarios).

SLA (Service Level Agreement): Establece tiempos de respuesta claros, con prioridad según la urgencia del problema.

Informes: El sistema de tickets debe ofrecer informes de métricas para ver el rendimiento del soporte y las áreas recurrentes de consulta.

3. Nivel 3: Soporte especializado (Nivel avanzado)

Equipo de soporte técnico especializado: Para problemas técnicos avanzados, como fallos en el servidor Moodle, errores de plugins, configuraciones de base de datos, etc. Este nivel podría incluir:

Consultores Moodle que conozcan bien la infraestructura y puedan resolver problemas complejos de configuración y personalización.

Acceso remoto: Herramientas para permitir el acceso remoto a los servidores o cuentas de Moodle, en caso de ser necesario, para corregir problemas técnicos.

4. Canalización de mejoras o necesidades recurrentes

Reuniones periódicas con equipos de desarrollo y administradores: Los tickets o consultas frecuentes deben ser documentados y analizados para detectar patrones. De esta forma, puedes canalizar solicitudes de nuevas funciones o mejoras hacia el equipo de desarrollo o coordinación académica.

Encuestas de satisfacción: Al final de cada ticket resuelto, envía una encuesta breve para medir la satisfacción y ajustar el servicio según las respuestas.

5. Soporte en tiempo real (opcional)

Chat en vivo o línea de atención telefónica: Para problemas urgentes, puedes ofrecer un chat en vivo durante horas específicas. También puedes establecer una línea telefónica en horas laborales para atender consultas críticas o complejas.

1.2.3 Productos y/o servicios

1.2.3.1 Planificación de implementación y operación de la plataforma Pymes en línea

Este producto incluye la planificación detallada de los tiempos estimados y las acciones clave necesarias para la puesta en marcha completa de la plataforma. Se debe describir el equipo de trabajo, el organigrama y sus funciones. Así como la propuesta del alcance de la activación del Portal Pymes en Línea y los indicadores de monitoreo mensual del servicio que se entregará como parte de esta licitación.

1.2.3.2 Activación del Portal de Pymes en Línea

La activación del portal Pymes en Línea se refiere a la operatividad total e integración de todas las funcionalidades, asegurando que la plataforma esté plenamente funcional.

Actualmente, Pymes en Línea opera sobre Moodle y está alojada en una infraestructura en la nube, utilizando los servicios de Amazon Web Services (AWS). El proyecto también incluye la integración de dos componentes principales:

- Pymesenlinea.cl (WordPress): plataforma que permite generar una comunidad de beneficios entre empresas.
- Pymes en Línea (Moodle): plataforma de aprendizaje que facilita la capacitación de pymes mediante cursos en línea.

La activación debe garantizar que ambas plataformas estén integradas y funcionando de manera óptima.

1.2.3.3 Dirección y soporte proyecto

Se utilizan distintas herramientas de soporte, las cuales deberán ser manejadas por el oferente, el cual está encargado y capacitado para manejar las plataformas y herramientas digitales necesarias para dar soporte al programa y entregar una experiencia de calidad a los usuarios y usuarias de Pymes en Línea.

a) El oferente deberá disponer de las siguientes herramientas:

- Zendesk: plataforma de mesa de ayuda, utilizada para atender las necesidades de los usuarios de Pymes en Línea en tiempo real.
- Mailchimp y Fidelizador: plataformas de automatización de marketing para la creación y envío masivo de campañas de email a todos los usuarios registrados en Pymes en Línea, los usuarios participantes de “Sábados en Línea” y usuarios ProPyme.
- Google Workspace (Gmail): contratación de correo de contacto de Pymes en Línea, y correos Pymes en Línea del equipo de operaciones (Oferente).
- Vimeo: sitio web que permite alojar las grabaciones de las clases en vivo de los días sábados, para posterior publicación en la web de Pymes en Línea a través de Moodle.

- Zoom o similar: plataforma que permite realizar videoconferencias, principalmente utilizada para proyectar las clases de “Sábados en Línea” u otras clases en vivo.
- Canva Pro: herramienta de creación de imágenes, principalmente utilizada para creación de gráficas de la comunidad “Somos Pymes en Línea” y como herramienta de apoyo requerido por el equipo de operaciones para cubrir necesidades del proyecto.

El registro y autenticación de los usuarios debe integrarse a la solución de Sercotec, y se deberá considerar un cambio de ésta si Sercotec lo solicitase.

La empresa adjudicada debe considerar todos los protocolos y sistemas necesarios para el cumplimiento de estándares de seguridad, según normativa vigente establecida en la Política Nacional de Ciberseguridad¹. Se requiere mecanismos de ciberseguridad que garanticen la disponibilidad, integridad y confidencialidad de la información almacenada en la plataforma.

El oferente adjudicado deberá considerar soluciones tecnológicas de integración con el objetivo de intercambiar datos entre la plataforma e-learning y las plataformas de Sercotec. La API debe garantizar la disponibilidad de información acorde a las necesidades de Sercotec, que cuente con toda la información disponible del usuario de la plataforma y los cursos disponibles en esta. (variables y/o características, cursos disponibles, estados de avance, etc). La información entregada por la API debe ser en formato JSON y contenida en distintos métodos (o tipo de datos específicos) de acuerdo a los ámbitos de información que se requiera (cursos, avances, región-comuna, etc).

El oferente adjudicado debe considerar servicios de respaldo en ubicaciones físicas distintas a fin de minimizar el impacto de pérdida de información ante catástrofes. La información respaldada no deberá tener un desfase superior a las 48 horas.

1.2.3.4 Administración del Portal de Pymes en Línea

Este producto busca poner a disposición de los usuarios/as una infraestructura y personal profesional y de apoyo que permita facilitar la inscripción, desarrollo y finalización exitosa de cursos para los alumnos/as registrados, a los cuales se les debe garantizar:

- a) Programación de la impartición de cursos: Desarrollar un plan de impartición que contemple la oferta actual de cursos de capacitación virtual, gestionar y orientar los procesos de inscripción y registro de los usuarios/as según los procedimientos establecidos por Sercotec, y coordinar y gestionar acciones de difusión del servicio a la comunidad.

¹ Política Nacional de Ciberseguridad: <https://digital.gob.cl/biblioteca/estrategias/politica-nacional-de-ciberseguridad-2017-2022/>

- b) Soporte técnico: Garantizar el funcionamiento de la plataforma y los cursos, asegurando que opere bajo el dominio que Sercotec defina para esto. La administración de la plataforma debe garantizar disponibilidad 24x7 para todos los alumnos conectados desde cualquier terminal a Internet. Cabe destacar que será responsabilidad del oferente solucionar problemas técnicos en el uso e ingreso de la plataforma y cursos.
- c) Actualizar y crear temas, instrumentos y cursos de apoyo pedagógico, a través de la búsqueda e identificación de los contenidos complementarios actualizados que sirvan en los procesos de aprendizaje para los cursos: ejercicios, documentos, videos u otros. Estos deberán ser visados previamente por la contraparte de Sercotec y resguardar el cumplimiento de todos los requisitos legales para su disposición y uso en el portal. Para ello, se deberá considerar al menos, un(a) coordinador(a) técnico(a) de contenidos de aprendizaje. Además, se debe contemplar al menos 1 actualización por curso, se sugiere trimestral. Se evaluará positivamente la disposición de un servicio de asistencia pedagógica general, con conocimiento de contenidos impartidos en cada curso, capaz de brindar asistencia y orientación específica frente a consultas formuladas por los usuarios/as.
- d) Seguimiento del avance de los alumnos/as y apoyo motivacional para desarrollo de los cursos: El oferente deberá llevar control y registro del ingreso y finalización de los módulos y cursos. Asimismo, deberá comunicar a los usuarios/as acerca de los cursos disponibles, de las fechas de inicio y término de cada uno de ellos e información general adicional, tal como la referida a la entrega de certificados de aprobación en formato digital. La motivación a los usuarios es un factor fundamental para el funcionamiento del Pymes en Línea por ello, el oferente deberá fomentar el desarrollo y finalización de los cursos por parte de nuestros usuarios y velar porque la mayor cantidad de inscritos concluyan los cursos. Además, deberá proponer una metodología para gestionar y promover el uso de foros de discusión e interacción entre los alumnos, de preferencia durante los horarios de mayor acceso a los cursos (09 a 23 hrs.).
- e) Ruta de aprendizaje: El oferente deberá definir perfiles de usuarios y para cada perfil debe crear ciertas rutas de aprendizaje, con previa validación de la contraparte en Sercotec, estas rutas deben quedar plasmadas dentro de la plataforma.
- f) Disponer y/o actualizar, en su caso, tutoriales en video y/o en PDF para el uso de la plataforma (registro, inscripción, cursos, participación en foros y blogs, descargas certificados, entre otros).
- g) Mesón de ayuda: Poner a disposición de los usuarios/as un sistema de asistencia vía online en la plataforma Zendesk. Se espera que la atención a público sea registrada para luego entregar reportes a Sercotec y al menos ésta sea de lunes a viernes, excepto festivos, en horarios de 09 a 18 hrs., y la disposición de asistencia a usuarios/as durante un periodo mayor al señalado. El oferente deberá considerar licencia de Zendesk. A lo largo de los años, el promedio de ticket creados anualmente es de 2.244. De los cuales

el 90% son solicitudes de tickets de ayuda proveniente de las campañas de correo electrónico y el 10 % vienen dirigidos desde la página web.

- h) Servicio de Hosting y conexión: Será responsabilidad de la empresa, disponer del servicio de hosting en la nube de AWS o similares, que debe estar activo a partir de la habilitación del servicio web en la plataforma del sitio y estar disponible hasta que se haya completado el servicio de impartición de cursos en la plataforma web, en el dominio que defina Sercotec para esto. Los servicios que se debe considerar son los siguientes:
- Instancias EC2 o similares: Servidor el cual aloja el contenido del sitio web y las tecnologías que se implementaran.
 - Monitoreo Cloudwatch o similares: Revisión del estado en tiempo real, del sitio web, instancia y/o cualquier otra tecnología que se requiera monitorear.
 - Bucket S3 o similares: Provisión de un servicio de almacenamiento de objetos en la nube como Amazon S3 o un similares. Utilizado para almacenar de forma segura y escalable archivos estáticos, recursos multimedia, copias de seguridad de la aplicación, registros de auditoría, archivos de configuración y cualquier otro dato necesario para la operación del sitio web o aplicación.
- i) Campañas de Email Marketing: Toda la información de Pymes en Línea se deberá enviar por campañas de mailings mediante la plataforma MailChimp. Las audiencias las carga el equipo de operaciones del oferente y dentro de las cuales están las bases de datos de usuarios, participantes de clases en vivo y otras iniciativas, además de emprendedores interesados en contar sus testimonios. El armado de estas campañas en cuanto a redacción y diseño se trabajan con la Gerencia de Comunicaciones de Sercotec. Se debe considerar:
- o 10 envíos semanales de diferentes campañas.
 - o Considerar las siguientes tipo de campañas:
 - i. Sin Moodle: Enfocada a las personas que participaron en una clase en vivo, pero no están inscritos en la plataforma, invitándolos a que lo hagan.
 - ii. No Asistente: Para personas que se inscribieron en una clase, pero no asistieron. Indicando que la grabación está disponible en plataforma.
 - iii. Testimonio: Focalizada para quienes en la encuesta de la clase en vivo expresaron su interés en contar su historia de emprendimiento y como Pymes en Línea le ha ayudado en este camino. Se envía un formulario para que completen sus datos y así realizar el contacto con ellos.
 - iv. Clase en vivo: Invitación a la clase de la semana con las especificaciones de que se aprenderá y quien será el/la panelista, se agrega el link de inscripción, así les llega el link de conexión.
 - v. Beneficios El Próximo Paso: Entregar la información de beneficios disponibles en la plataforma, se incluye el link directo para que puedan ver en profundidad a lo que pueden acceder y postular.

- vi. Notas de Blog: Destacar esta sección dentro de la página web, donde pueden encontrar notas con información de temas actuales, siendo un contenido complementario.
 - vii. Calendario clases: Información de las clases que se realizarán en el mes, incluyendo el link de inscripción de todas para que puedan inscribirse.
 - viii. Seguimiento cursos: Es un correo motivacional para que los usuarios puedan terminar los cursos y obtener sus certificaciones.
 - ix. Saludos fiestas: Envío de un saludo dependiendo la festividad, generalmente se acompaña de un aviso de no clases por esta celebración.
 - x. Suspensión clase: Informar que no se realizará la clase de la semana, esto generalmente por feriados y se anuncia la de la semana siguiente, con el link para inscribirse.
 - xi. Otros: invitación a iniciativas relacionadas, focus group, encuestas, talleres o becas, noticias (nuevos cursos, nueva imagen página web, etc), invitaciones a capacitaciones, concursos, actividades realizadas por los centros de desarrollo de negocios, entre otros.
- j) Administración de Redes Sociales: El contenido que se publica a través de las redes sociales (Instagram y Facebook) deberá ser definido por el oferente y, aprobado por el equipo de Gerencia de Comunicaciones de Sercotec, para revisar coherencia del contenido, temática, ortografía, colores, etc. La intención es publicar todos los días a través del feed de Instagram, motivando la interacción, utilizando hashtags acordes con el programa y también de tendencia. Se solicitan campañas publicitarias las que deben ser aprobadas por la Gerencia de Comunicaciones de Sercotec. En relación a las historias, es fomentar algún mensaje importante que ya se publicó en el feed, como, por ejemplo: las clases en vivo, avisos importantes, beneficios de El Próximo Paso acompañados del link directo, etc.

1.2.3.5 Integración de Chatbot

Que pueda responder las consultas de los usuarios sobre el acceso a los cursos, el proceso de inscripción de cursos, obtención de certificados, tipos de cursos online y presenciales, fechas de los cursos, etc., que esté basado en un motor con procesamiento de lenguaje natural para entrega de soluciones bajo un modelo heurístico predeterminado.

1.2.3.6 Cursos y cápsulas y/o podcast:

- a) Diseño y elaboración de 8 cápsulas y/o podcast en el semestre, de acuerdo a la información entregada y que defina Sercotec.
- b) Rediseño e implementación de mejoras y/o actualización de todos los cursos existentes en portal Pymes en el semestre.

- c) Creación de a lo menos 6 cursos e-learning semestrales. Entendiendo los Cursos E-Learning como Cursos asincrónicos de aproximadamente 90 minutos de duración, desarrollados en 3 a 5 módulos con producción audiovisual con actores o motion graphics. Incluyendo materiales complementarios y quiz, además de su carga en plataforma Moodle.

Los cursos deberán tener al menos lo siguiente:

1. Presentación del objetivo del curso
2. Presentación de la interacción de los beneficiarios con la plataforma incluyendo quizzes, ejercicios prácticos, entre otros.

Los hitos del proceso de producción de los cursos son los siguientes:

1. Captación de intereses: El oferente deberá definir un protocolo para definir el nuevo curso a desarrollar
2. Validación: El oferente deberá validar con la gerencia de centros de negocios la temática de curso a desarrollar.
3. Presentación de la metodología de desarrollo: El oferente deberá proponer a la gerencia de centros cual será la metodología de desarrollo de cada curso, el cual deberá ser validado o modificado por la gerencia de centros.
4. Guión: El oferente deberá proponer un guión y validarlo con la gerencia de centros
5. Maqueta: el oferente deberá validar la maqueta del curso con la gerencia de centros
6. Gráficas: Todas las gráficas deberán ser validadas por Sercotec.
7. Revisión final: luego del desarrollo del curso, sercotec podrá realizar ajustes menores
8. Entrega del curso: el curso deberá quedar operativo en la plataforma pymes en línea.

- d) Elaboración y actualización de la gráfica de los cursos de la plataforma, de acuerdo a las indicaciones que defina Sercotec.

- e) Diagnóstico de obsolescencia de los cursos que conforman la plataforma de capacitación semestral, para identificar su potencial rediseño o retiro de la plataforma.

1.2.3.7 Otros productos:

Al terminar la operación del servicio, dentro del último mes de contrato (mes 19), o al finalizar una eventual renovación de contrato, el adjudicatario del presente proceso deberá ejecutar las actividades necesarias para la puesta en marcha o migración a un nuevo proveedor descritas a continuación:

- a) 80 horas de Soporte técnico de garantía para la instalación de la plataforma en otros servidores u otras mejoras/ajustes, en caso de que sean requeridas, medición de

rendimiento (tiempo de respuesta soporte, uptime del servicio, SLA, entre otras que Sercotec considere relevantes).

- b) Desarrollo y actualización de los manuales de uso y tutoriales disponibles para los usuarios del portal de Pymes en Línea.

De existir un desarrollo para la plataforma objeto de éste servicio, deberá ser parte de la propuesta y ser aprobado por Sercotec.

Además, en este caso, se debe entregar un manual de modelo de datos, software y otros elementos pertinentes de este desarrollo.

- c) Respaldo de bases de datos que contiene registros y estructura que soporta la administración e implementación de los cursos del portal.
- d) Contratación de hosting que soporte correctamente la interacción de al menos 20.000 participantes a la vez y que mantenga la seguridad y estabilidad de los datos ingresados de cursos y alumnos.

1.2.4 Elaboración de Informes y Reportes:

Los avances del servicio entregado se verificarán a través de la entrega de informes según se indica en el presente numeral. Para el logro de los resultados esperados se ha definido la entrega de 19 informes, de acuerdo con los objetivos de la presente contratación y lo contemplado en el presente numeral. Se requerirá un informe final N°20 correspondiente al último mes de cierre de conformidad con lo señalado en el numeral 1.2.3.7 de estas bases.

Se requiere que la empresa que se adjudique la administración de la plataforma entregue los siguientes informes y reportes de ejecución de servicios. El contenido mínimo de cada documento entregable se detalla a continuación:

1.2.4.1 Pre-Informe “Planificación de implementación y operación”

Documento que debe incluir un análisis del estado actual de la plataforma que permita proyectar las actividades necesarias para la correcta puesta en marcha e implementación. Se debe presentar la propuesta ajustada de carta gantt, plan de actividades y productos esperados para la puesta en marcha y operación de Pymes en Línea. El cual deberá ser entregado una única vez dentro de los cinco días corridos posteriores a la suscripción del contrato. Lo anterior de acuerdo a lo señalado en el punto 1.2.3 de las presentes bases de licitación.

1.2.4.2 Informe “Puesta en marcha e Implementación”

Este informe corresponde a la validación de la implementación inicial de la plataforma y debe ser entregado 5 días hábiles después de cumplido el primer mes de ejecución. Para que la contraparte técnica de Sercotec recepcione conforme este informe el contratista deberá detallar la ejecución efectiva y operatividad básica de la plataforma, asegurando que las funcionalidades principales estén en funcionamiento. Además, debe incluir la conformación del equipo de trabajo, con indicación de los roles asignados y las acciones clave ejecutadas durante este período.

Este informe deberá contener la activación del Portal de Pymes en Línea, señalado en el punto 1.2.3.2 de las presentes bases de licitación.

1.2.4.3 Informes mensuales de la operación de “Pymes en línea”

Corresponde a 17 informes de seguimiento de la operación mensual del servicio de licitación. Cada uno deberá ser entregado a más tardar al décimo día hábil de cada mes cumplido.

El adjudicatario deberá entregar un “Informe Mensual de Servicio”. El informe deberá describir hechos relevantes ocurridos durante la prestación de los servicios, junto con recomendaciones asociadas, correspondientes al mes finalizado y respecto de los distintos servicios administrados.

Todos los informes “pymes en línea” deben contener la siguiente información para cada periodo que corresponda:

Operación de la plataforma: El cual debe contener información de la gestión operacional del programa con el siguiente detalle:

- Comportamiento del sitio web
- Facturación del gasto mensual de hosting AWS.
- Soporte Mesa de Ayuda.
- Tickets de Zendesk
- Difusión y gestiones de community manager
- Coordinación, gestión y ejecución de campañas de Email marketing.
- Entrevistas, creación y publicación de historias de éxito del programa.
- Seguimiento y soporte de los servicios de capacitación.
- Levantamiento y ejecución del servicio Pymes Conectadas (IG LIVE).
- Gestión de alianzas con partners para la difusión del programa.
- Desarrollo de capacitaciones sobre la plataforma para ejecutivos y organizaciones.
- Gestión de difusiones de Pymes en Línea.
- Marketing y Comunicaciones: Desempeño del Performance Manager, del Redactor creativo, Community Manager, diseños de piezas gráficas realizadas y la inversión en ADS
- Acciones del equipo durante la semana.

Reporte soporte tecnológico: además este informe debe contener un detalle del soporte tecnológico realizado en el periodo determinado:

- Administración técnica de WordPress.
- Administración técnica de Moodle.
- Gestionar cursos y categorías.
- Monitoreo de Infraestructura Amazon Web Services.
- Soporte nivel dos y tres.
- Asesoría tecnológica Constante.
- Enlace técnico con proveedores.
- Coordinar actividades de mantenimiento y desarrollo.
- Apoyo en gestión de reportería de datos.
- Creación y publicación de cursos en Moodle.
- Plataformas de Gestión Operacional: donde se detalle el estado y vigencia de las plataformas utilizadas para la operación
 - Mailchimp y Fidelizador
 - Gmail
 - Zoom o similar
 - Vimeo (Business)
 - Canva Pro
- Administración Cloud y créditos Ambiente QA y la Administración Cloud y créditos AWS ambiente producción.

Dirección Académica: Informe sobre el servicio de asesoría académica para la revisión de cursos, talleres y Malla.

Sábados en Línea: Que incluya las acciones realizadas para lo siguiente.

- Equipo técnico
- Plataforma Zoom Seminario.
- Host/presentador clases
- Docente
- Soporte TI (para carga de videos y materiales en plataforma moodle)
- Reportería y seguimiento
- Propuesta académica
- Auditoria materiales
- Atención/mesa de ayuda durante las clases
- Evaluación clases (NPS/ISC)
- Desarrollo presentaciones y materiales complementarios.

Cursos E-Learning: resumen de lo que sigue y verificadores correspondientes:

- Desarrollo y producción de Cursos asincrónicos, con su valor de producción por curso.
- Duración, número de modulos.
- Producción audiovisual con actores o motion graphics.
- Materiales complementarios y quizz.

- Carga en plataforma Moodle.

Métricas de comportamiento de la plataforma: Se requiere que la empresa que se adjudique la administración de la plataforma entregue los siguientes informes y reportes de ejecución de servicios mensualmente:

- Cantidad de usuarios matriculados y certificados
- Métricas de redes sociales (Instagram y Facebook)
- Resultados de las clases en vivo (identificación de asistentes y verificadores)
- Resultados de anuncios en Facebook y Google
- Campañas de email marketing
- Cifras de los cursos E-learning
- OKR de Pymes en Línea
- Datos de Comunidad de Pymes en Línea

1.2.4.4 Informe Final

El informe Final corresponde a los resultados finales por todo el periodo de operación, se entregará durante el último mes de contrato, si aplica. Este informe solo se requiere en el caso que haya mes de cierre, es decir, el mes N°19 de contrato. El cual es transitorio y solo se pone en marcha si hay cambio en el adjudicatario. Este informe debe contener, además, los productos A, B y C del punto 1.2.3.7 "Otros Productos" ya ejecutados. Este informe, en el caso de requerirse, deberá presentarse dentro de los 15 días corridos del mes 19 de vigencia de contrato.

En caso de que las partes acuerden la renovación del contrato, de acuerdo a lo contemplado en el numeral 3.3. "Plazo del contrato", de las presentes bases, el Informe referido se solicitará al finalizar el plazo de la renovación.

1.2.5 Equipo de trabajo

El servicio deberá ser prestado por profesionales titulados de áreas ligadas al ámbito del diseño, operación y/o administración de plataformas e-learning y/o cursos e-learning. Para esto, se solicitará a lo menos:

- a) Jefe de Proyecto: Al menos una persona a cargo de la coordinación, gestión e implementación del proyecto. Presentación de reportes al cliente.
- b) Profesionales de diseño instruccional y expertos en contenidos: Al menos 2 personas a cargo de la identificación de necesidades de los usuarios y clientes de los Centros de Desarrollos de Negocios de SERCOTEC, diseño y desarrollo de contenidos.
- c) Diseñadores gráfico y web: Al menos dos personas a cargo del desarrollo de material gráfico y de proyectos interactivos, multimedia y programación. Desarrollo portales educativos y plataformas de aprendizaje.

- d) Administradores de comunidad: Al menos una persona a cargo de la comunicación, apoyo y motivación con los participantes. Generación de reportes.
- e) Profesionales TI expertos en: Al menos tres personas que se encarguen de la administración de Moodle y Wordpress , integración y desarrollo de API Rest para Moodle y Wordpress, conocimientos en desarrollo de Software en lenguajes de programación, PHP, .NET c#, Javascript y conocimientos de BD MySQL, SQL Server.

Se hace presente que se evaluará a todos los miembros del equipo de trabajo que presente el proponente, de acuerdo al modelo de prestación de servicios que presenten en su propuesta. Es necesario en su propuesta incorpore un organigrama de funcionamiento que identifique responsabilidades por cargo, modalidad de contratación y disponibilidad horaria del equipo propuesto.

2. ASPECTOS GENERALES DE LA LICITACIÓN PÚBLICA

2.1. Sobre los participantes

Pueden participar las personas naturales, jurídicas o uniones temporales de proveedores, que tengan interés en ello y cumplan con los requisitos establecidos en las presentes Bases; y que estén inscritos en el Sistema de Mercado Público (www.mercadopublico.cl).

No podrán ofertar aquellos que hayan sido condenados por prácticas antisindicales y/o infracción a los derechos fundamentales del trabajador y/o por los delitos concursales establecidos en el Código Penal, de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 4º, inciso primero, parte final de la Ley Nº 19.886, dentro de los dos años anteriores al momento de la presentación de la oferta.

Se entenderá por Unión Temporal de Proveedores una asociación de personas naturales y/o jurídicas para la presentación de una oferta. Esta Unión deberá estar formalizada por un documento público que establezca, a lo menos, la solidaridad entre sus miembros de las obligaciones que se generen con Sercotec, con vigencia no inferior a la contratación licitada, incluidas las eventuales renovaciones y el nombramiento de un representante o apoderado común con poderes suficientes. Dicho documento deberá adjuntarse por parte del representante de la unión temporal al momento de ofertar. En el caso de no adjuntarse dicho documento, la oferta será declarada inadmisibile.

Para el caso de Uniones Temporales de Proveedores, todos los requisitos e inhabilidades establecidas en las presentes Bases, tanto para la presentación de las ofertas, como para la formalización de la contratación, en caso de ser adjudicadas, afectarán a cada integrante de la Unión Temporal de Proveedores, individualmente considerado. En caso de afectar una causal de inhabilidad a algún integrante de la Unión Temporal de Proveedores, ésta deberá decidir si continuará con el respectivo procedimiento de contratación con los restantes integrantes no inhábiles de la misma o se desiste de su participación en el respectivo proceso.

2.2. Plazo de validez de las ofertas

El plazo de validez de las ofertas será de 60 días corridos, contados desde la fecha de cierre de recepción de propuestas.

2.3. Cómputo de los plazos

Los plazos señalados como hábiles en las presentes bases corresponderá a los días lunes a viernes, sin contar sábado, domingo y festivos.

2.4. Modificación de las Bases

El Servicio de Cooperación Técnica, podrá modificar las Bases hasta antes del cierre de la recepción de ofertas. Estas modificaciones deberán aprobarse y publicarse en www.mercadopublico.cl y deberá considerarse una ampliación prudencial del plazo para que los proveedores interesados puedan conocer y adecuar su oferta a tales modificaciones. Asimismo, podrá ampliarse el plazo cuando no se hayan presentado ofertas hasta 24 horas antes del cierre.

2.5. Presupuesto disponible

El presupuesto máximo disponible para la presente licitación es de \$550.000.000.- (quinientos cincuenta millones de pesos), incluido el valor del servicio, los impuestos que lo afectan, y cualquier otro costo que de acuerdo a lo dispuesto en las Bases de Licitación sea de cargo del oferente, evaluándose positivamente aquellas ofertas que sean de menor valor. En consecuencia, en caso de que el monto de la oferta exceda el presupuesto disponible para la presente licitación, ésta se declarará inadmisibles en la apertura de la licitación, y no será evaluada.

Sin perjuicio de lo anterior, el saldo del valor total para las cuotas de los años venideros quedará sujeto a condición de disponibilidad presupuestaria de los años que correspondan.

2.6. Consultas y aclaraciones

Los oferentes podrán realizar sus consultas, a través del foro disponible para estos efectos en el portal www.mercadopublico.cl, dentro de los plazos establecidos para ello en las Bases Electrónicas.

Las respuestas serán entregadas por el mismo medio dentro de los plazos definidos para esta adquisición o prestación de servicios y serán publicadas a través del mismo portal.

Estas aclaraciones formarán parte de las presentes bases y obligarán a los oferentes.

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

Asimismo, a través del foro que estará habilitado en el portal, Sercotec podrá efectuar, a iniciativa propia, aclaraciones a las Bases, para precisar el alcance o interpretar algún elemento de su contenido que, a su juicio, no haya quedado suficientemente claro y dificulte la obtención de buenas ofertas.

Las respuestas y aclaraciones que se formulen no podrán modificar lo dispuesto en las presentes Bases, sin perjuicio de lo cual, se entenderá que contribuyen a determinar el alcance y sentido de las mismas y, en tal condición, deberán ser consideradas por los oferentes en la preparación de sus ofertas.

Por otro lado, la Comisión Evaluadora podrá solicitar a los oferentes, a partir de la apertura de las ofertas, a través del foro inverso disponible en el portal www.mercadopublico.cl, aclaraciones con respecto a sus ofertas. Las aclaraciones no podrán alterar la oferta o el precio de la misma, ni vulnerar el principio de igualdad entre los oferentes, así como el de estricta sujeción a las Bases.

Será obligación de los oferentes consultar periódicamente el Sistema, con el objeto de informarse sobre las aclaraciones o nuevas publicaciones.

2.7. De las ofertas

Las ofertas deberán ser ingresadas al portal www.mercadopublico.cl, en el ID que identifica esta licitación y en los plazos establecidos en la misma. En caso de indisponibilidad técnica de la plataforma del portal www.mercadopublico.cl, durante este periodo, circunstancia que deberá ser ratificada por la Dirección de Compras y Contratación Pública, excepcionalmente las ofertas podrán ser recepcionadas en soporte papel, dentro de los 2 días hábiles contados desde la fecha del envío del certificado de indisponibilidad del portal, en virtud de lo establecido en el N° 2 del artículo 62 del Decreto Supremo N° 250, de Hacienda, de 2004.

2.7.1 Requerimientos generales para la oferta técnica

La oferta técnica deberá ajustarse a lo previsto en las presentes bases, y presentarse electrónicamente a través del portal www.mercadopublico.cl en la sección anexos técnicos.

La oferta técnica deberá contener a lo menos:

2.7.1.1 Antecedentes del oferente.

Con referencias de los servicios solicitados prestados en instituciones públicas o privadas. Para ello deberá proporcionar una lista de trabajos realizados, su duración e identificación de las empresas o instituciones en las que ha prestado servicios, según formato contenido en Anexo N° 3 de las presentes bases. Para estos efectos, se considerarán los servicios prestados que comprendan las siguientes experiencias:

- a) Administración Infraestructura Cloud
- b) Creación y/o mantenimiento de contenido (cursos) en Moodle.

Para efectos de acreditar las experiencias no se distinguirá si éstas fueron prestadas conjunta o separadamente a un mismo proveedor. Por tanto, se computarán teniendo en cuenta exclusivamente el número de facturas presentadas que sirvan de verificador.

2.7.1.2 Equipo que se asigna a la prestación del servicio.

Profesionales titulados de áreas ligadas al ámbito del diseño, operación y/o administración de plataformas e-learning y/o cursos e-learning. Para esto, se solicitará a lo menos la estructura señalada en el punto 1.2.5 Equipo de Trabajo:

- a) Jefe de Proyecto: Al menos una persona a cargo de la coordinación, gestión e implementación del proyecto. Presentación de reportes al cliente.
- b) Profesionales de diseño instruccional y expertos en contenidos: Al menos 2 personas a cargo de la identificación de necesidades de los usuarios y clientes de los Centros de Desarrollos de Negocios de SERCOTEC, diseño y desarrollo de contenidos.
- c) Diseñadores gráfico y web: Al menos dos personas a cargo del desarrollo de material gráfico y de proyectos interactivos, multimedia y programación. Desarrollo portales educativos y plataformas de aprendizaje.
- d) Administradores de comunidad: Al menos una persona a cargo de la comunicación, apoyo y motivación con los participantes. Generación de reportes.
- e) Profesionales TI expertos en: Al menos tres personas que se encarguen de la administración de Moodle y Wordpress, integración y desarrollo de API Rest para Moodle y Wordpress, conocimientos en desarrollo de Software en lenguajes de programación, PHP, .NET c#, Javascript y conocimientos de BD MySQL, SQL Server.

Se hace presente que se evaluará a todos los miembros del equipo de trabajo que presente el proponente, de acuerdo al modelo de prestación de servicios que presenten en su propuesta.

2.7.1.3 Curriculum vitae del (los) trabajadores

Que se asignen a la prestación del servicio, con especial descripción de proyectos desarrollados que den cuenta de experiencia previa en el servicio solicitado y copia del título profesional, adicionalmente, se solicita completar formato contenido en Anexo N° 3 de las presentes bases.

El equipo profesional propuesto no podrá ser modificado por el oferente adjudicado, salvo expresa autorización por escrito de Sercotec.

2.7.1.4 Propuesta técnica y metodológica.

Para el logro de todos los objetivos y productos planteados en las presentes bases, en la cual deberá realizarse una descripción pormenorizada del servicio ofrecido en función a los requerimientos de las presentes Bases. De esta manera, deberá al menos señalar:

- Identificación y desarrollo de los objetivos y productos solicitados.
- Metodología de trabajo en función a los objetivos y productos del servicio requerido y especificando las ruta de aprendizajes y el desarrollo de cursos
- Descripción de funciones y dedicación de los integrantes del equipo de trabajo
- Plan de trabajo y programación de actividades.
- Carta Gantt, con cronograma de actividades;
- Propuesta de indicadores a monitorear mensualmente, considerando como antecedentes Anexo N°7
- Valor agregado de la propuesta

LAS OFERTAS QUE NO CUENTEN CON PROPUESTA TÉCNICA SERÁN DECLARADAS INADMISIBLES EN EL ACTO DE APERTURA ELECTRÓNICA.

LA PROPUESTA TÉCNICA QUE NO PRESENTE DENTRO DE LA METODOLOGÍA DE TRABAJO LO RELATIVO AL SUBCRITERIO DESARROLLO DE CURSOS, SERÁ DECLARADA INADMISIBLE TÉCNICAMENTE POR LA COMISIÓN EVALUADORA.

2.7.2 Requerimientos generales para la oferta económica

En el formulario electrónico del portal www.mercadopublico.cl se deberá informar el valor total neto de los servicios, expresado en pesos chilenos y sin impuestos.

Adicionalmente, deberá presentarse a través del portal, un detalle de Oferta Económica que se acompaña en el Anexo N° 4 de estas Bases, en que se indique claramente el desglose de los costos involucrados; y la naturaleza y cuantía de los impuestos que pudieren afectar el servicio ofrecido, y que en consecuencia deberán ser aplicados sobre el monto neto señalado en el formulario electrónico del portal.

En los casos en que los servicios licitados estén compuestos por servicios afectos y/o exentos de IVA, el oferente deberá detallar en su oferta económica el desglose de estos.

LAS PROPUESTAS QUE EXCEDAN EL PRESUPUESTO DISPONIBLE Y/O NO ACOMPAÑEN EL ANEXO N° 4 Y/O NO CUENTEN CON OFERTAS ECONÓMICAS, SERÁN DECLARADAS INADMISIBLES EN EL ACTO DE APERTURA ELECTRÓNICA.

2.7.3 Requerimientos generales para la oferta administrativa

La oferta administrativa debe contener:

Declaración Jurada de no haber sido condenado por prácticas antisindicales y/o infracción a los derechos fundamentales del trabajador y/o por delitos concursales establecidos en el Código Penal dentro de los dos años anteriores, contados desde la fecha de recepción de propuestas (**Anexo N° 5**). En el caso de las Uniones Temporales de Proveedores deberán adjuntar la de todos sus miembros.

Esta Unión Temporales de Proveedores deberá acompañar un documento público que establezca, a lo menos, la solidaridad entre sus miembros de las obligaciones que se generen con Sercotec, con una vigencia no inferior a la contratación licitada, incluidas las eventuales renovaciones y el nombramiento de un representante o apoderado común con poderes suficientes.

En caso de no presentar el **Anexo N° 5** los oferentes dispondrán de 48 horas para acompañar la documentación solicitada, la que se informará en el acto de apertura. Si transcurre dicho plazo y no acompaña la documentación, su oferta no será evaluada por ser inadmisibles. Lo anterior, sin perjuicio de que esto afecta negativamente la evaluación referida al criterio “Cumplimiento de requisitos formales”.

2.8. Garantías solicitadas

I.- Los oferentes para ofertar deberán presentar físicamente una garantía de seriedad de la oferta, con las siguientes características:

- Tipo: cualquier instrumento tomado en favor de Sercotec, nominativo, irrevocable y no endosable, que asegure su cobro de manera rápida y efectiva.
- Glosa: “PARA GARANTIZAR LA SERIEDAD DE LA OFERTA EN LA LICITACIÓN ID” No será necesaria la glosa en los vale o depósito a la vista.
- Monto en pesos: equivalente al 5% de lo ofertado
- Debe ser pagadera a la vista y tener el carácter de irrevocable.
- Plazo de vigencia: 60 días corridos contados desde la fecha de cierre de recepción de propuestas.
- Presentación: esta garantía deberá ser presentada únicamente en original en calle huérfanos 1117, piso 9, hasta la fecha y hora del cierre de la licitación indicado en el sistema Chilecompra (mercado público), en días hábiles, en horario de 09 a 16 horas.
- Al momento de la recepción se entregará un comprobante firmado por la entrega de la garantía.
- Como alternativa a la entrega presencial, se permite la presentación de garantías en formato digital, verificable por la entidad emisora, que permitan hacerlas efectivas por parte de Sercotec con su sola presentación y que reúna los demás requisitos establecidos en este punto, ajustándose a la Ley N°19.799. La garantía en formato digital deberá ser enviada al correo electrónico: garantiasti@sercotec.cl antes del cierre de recepción de propuestas de la licitación indicado en el sistema Chilecompra. No se aceptará como válidas

las garantías enviadas como imagen o foto de la misma, que no permitan hacerlas efectivas con su sola presentación.

- La garantía puede ser tomada por el oferente o por un tercero. Si es otorgada en el extranjero, el emisor del documento respectivo debe estar representado en Chile o estar reconocido por un banco o institución financiera chilena.
- Fecha devolución: la devolución de las garantías de seriedad de las ofertas se realizará una vez suscrito el contrato correspondiente y que se haya recibido conforme la garantía de fiel cumplimiento del contrato por parte del proveedor adjudicado.
- Las garantías de seriedad de la oferta serán devueltas a aquellos oferentes cuyas ofertas hayan sido declaradas inadmisibles dentro de los 5 días hábiles siguientes a la publicación del acta de apertura que dé cuenta de la inadmisibilidad en el portal www.mercadopublico.cl y para las ofertas que no hayan sido adjudicadas dentro de los 5 días hábiles siguientes a la publicación del acta de adjudicación en el portal www.mercadopublico.cl

Esta garantía se hará efectiva, especialmente, en los siguientes casos:

- Si el proponente se desiste de su oferta una vez que le ha sido abierta la propuesta.
- Retiro de la oferta una vez adjudicada.
- Falta de seriedad en los términos de la oferta.
- Si siéndole adjudicada la licitación:
 - No se inscribe en el Registro Electrónico Oficial de proveedores del Estado, en el plazo señalado en estas bases.
 - No entregare la garantía de fiel cumplimiento de contrato en el plazo fijado para ello.
 - No proporciona los antecedentes necesarios para elaborar el contrato respectivo.
 - No suscribe el contrato dentro del plazo fijado por Sercotec para hacerlo.
 - Es inhábil para contratar con Sercotec.

El oferente dispondrá del plazo de hasta 48 horas para cambiar la garantía en caso que la presentada adoleciera de algún error de forma, contados desde el acto de apertura. Sercotec informará de dicha solicitud y modificaciones al resto de los oferentes a través del sistema de información de Compras Públicas.

Las ofertas que no acompañen físicamente la garantía de seriedad serán declaradas inadmisibles en el acto de apertura electrónica.

Si dentro de la vigencia señalada precedentemente no se hubiere efectuado la adjudicación de la licitación, por razones no imputables a Sercotec, éste solicitará a los Oferentes la renovación de las garantías de seriedad de las ofertas, antes de su expiración. Si alguno de los oferentes no accediera a la solicitud, su propuesta se tendrá por desistida, en cuyo caso Sercotec devolverá las garantías respectivas en el plazo de cinco días hábiles, contado desde su vencimiento.

II.- El oferente adjudicado dentro del mismo plazo otorgado para acompañar la documentación legal para la elaboración del contrato deberá presentar una **garantía de fiel y oportuno cumplimiento**

del contrato y de las obligaciones laborales y sociales con sus trabajadores, con las siguientes características:

- Tipo: cualquier instrumento tomado en favor de Sercotec, nominativo, irrevocable y no endosable, que asegure su cobro de manera rápida y efectiva, en el caso de las Pólizas de Seguro, éstas deben señalar expresamente que incluyen las multas.
- Monto: igual o superior al 10% del valor del contrato.
- Debe ser pagadera a la vista y tener el carácter de irrevocable.
- Plazo de vigencia: 90 días corridos excedido el plazo de vigencia del contrato.
- Glosa: “PARA GARANTIZAR EL FIEL Y OPORTUNO CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO, DE LAS OBLIGACIONES LABORALES Y SOCIALES CON SUS TRABAJADORES, EN EL CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PARA LA LICITACIÓN ID.....”. No será necesaria la glosa en los vale o depósito a la vista.
- Dicha garantía deberá ser prorrogada por el contratado, antes de su vencimiento, si Sercotec lo estima necesario.
- Fecha devolución: después de finalizados los servicios, transcurridos a lo menos 90 días corridos, después del período de vigencia del mismo y solo una vez vencido el plazo de vigencia de la misma, salvo que la entidad adjudicataria no cumpla con las obligaciones que establecen las Bases, la oferta correspondiente y/o el contrato, en cuyo caso Sercotec queda desde ya autorizado para proceder a hacerla efectiva sin más trámite.

III.- El oferente adjudicado que pidiere anticipo deberá constituir la siguiente garantía:

- Tipo: cualquier instrumento tomado en favor de Sercotec, nominativo, irrevocable y no endosable, que asegure su cobro de manera rápida y efectiva.
- Debe ser pagadera a la vista y tener el carácter de irrevocable.
- Glosa: “Para garantizar el correcto uso del anticipo correspondiente a la licitación ID”
- Monto: corresponderá al 100% del anticipo solicitado.
- Plazo de vigencia: 90 días corridos excedido el plazo acordado para la entrega del bien, servicio o etapa determinada.
- Fecha devolución: Transcurridos 10 días hábiles una vez que se reciban conforme los servicios o productos.

2.9. Comisión Evaluadora

Las propuestas serán evaluadas por una comisión evaluadora integrada por 2 funcionarios de la Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios y 1 funcionario de la Gerencia de Tecnología, los que serán designados por cada Gerente según corresponda, para estos efectos.

En ningún caso quien actúe como Contraparte Técnica de la licitación podrá participar en la Comisión Evaluadora de la misma.

La Comisión Evaluadora se reunirá y en forma consensual otorgará una nota a cada Oferente, resultando como el Oferente Adjudicado, aquel que obtenga el mayor puntaje.

La Comisión Evaluadora podrá solicitar a los oferentes, a través del denominado foro inverso disponible en el portal www.mercadopublico.cl, aclaraciones con respecto a sus ofertas. Las aclaraciones no podrán alterar la oferta o el precio de la misma, ni vulnerar el principio de igualdad entre los oferentes, así como el de estricta sujeción a las Bases.

De la evaluación se levantará un acta, la que deberá ser suscrita por dicha comisión y deberá indicar el proponente al cual sugiere adjudicar la licitación.

2.10. Criterios de Evaluación

El detalle desglosado de cada factor, subfactor y ponderaciones que será considerado para la calificación de la Comisión Evaluadora, es el siguiente:

FACTORES TÉCNICOS Y ECONÓMICOS	PONDERACIÓN
Cumplimiento de requisitos formales	5%
Precio	5%
Comportamiento contractual anterior del oferente con Sercotec	10%
Metodología de Trabajo	30%
Calidad técnica del servicio	25%
Experiencia del oferente	10%
Experiencia del equipo de trabajo asignado a la prestación del servicio.	15%
TOTAL	100%

1.- FACTOR CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS FORMALES: Se evaluará en dicho factor positivamente a quienes acompañaron en tiempo y forma toda la documentación expresamente señalada en las Bases.

Se evaluará dicho factor de acuerdo a la siguiente escala:

Puntaje	Justificación
Nota 10	Se solicitó por foro inverso complementar y/o modificar antecedentes de la oferta administrativa y/o su propuesta no acompaña todos los antecedentes solicitados

Nota 100	Presenta todos los antecedentes de la oferta dentro del plazo establecido (cierre de la recepción de ofertas).
----------	--

2.- PRECIO: Se evaluará aplicando la siguiente fórmula **(menor precio/precio oferta) x 100**.

En caso de presentarse un sólo oferente se evaluará su propuesta con el puntaje máximo. Los oferentes deberán pagar los impuestos correspondientes según la normativa tributaria.

3.- COMPORTAMIENTO CONTRACTUAL ANTERIOR DEL OFERENTE CON SERCOTEC: Se evaluará dicho factor de acuerdo a la siguiente escala:

Calificación	Justificación
Nota 0	Se puso término anticipado a 1 (uno) o más contratos con el oferente o se hizo cobro de la garantía de fiel cumplimiento de contrato, por una causal imputable al proveedor, en los últimos 5 (cinco años), conforme a los datos del Registro de Proveedores de Sercotec.
20 puntos	Sercotec le ha aplicado 3 (tres) o más multas al proveedor, en los últimos 5 (cinco) años, conforme a los datos del Registro de Proveedores de Sercotec.
50 puntos	Sercotec le ha aplicado 2 (dos) multas al proveedor, en los últimos 5 (cinco) años, conforme a los datos del Registro de Proveedores de Sercotec.
80 puntos	Sercotec le ha aplicado 1 (una) multa al proveedor, en los últimos 5 (cinco) años, conforme a los datos del Registro de Proveedores de Sercotec.
100 puntos	Sercotec no ha aplicado multas al proveedor, ni ha puesto término anticipado a contratos con el oferente, por causa imputable a este último, en los últimos 5 (cinco) años, contados desde la fecha de cierre de presentación de ofertas, conforme a los datos del Registro de Proveedores de Sercotec.

4.- METODOLOGÍA DE TRABAJO: Se evaluará dicho factor de acuerdo a los siguientes subcriterios:

Ponderación	Subcriterios propuesta técnica
50%	Desarrollo de cursos
50%	Rutas de aprendizaje
100%	

4.1 Subcriterio 1: Desarrollo de Cursos (50%):

Se evaluará considerando los siguientes elementos:

1. Elabore una metodología de desarrollo de cursos E-learning
2. Incorpore la captación de insights relevantes para definir las temáticas de los cursos
3. Incorpore una metodología para actualizar los cursos actuales en contenido y forma.

Aquellas ofertas que no consideren alguno de los elementos señalados en los numerales 1., 2., y 3. serán excluidas del proceso.

El subcriterio **Desarrollo de cursos** se evaluará de acuerdo con la siguiente escala:

Se presenta una propuesta de desarrollo de cursos que cumple con los 3 elementos solicitados, no obstante, ninguno de ellos se considera destacado.	Se presenta una propuesta de desarrollo de cursos que cumple con los 3 elementos solicitados, no obstante, solo 1 de ellos se considera destacado.	Se presenta una propuesta de desarrollo de cursos que cumple los 3 elementos solicitados, no obstante, solo 2 de ellos se consideran destacados.	Se presenta una propuesta de desarrollo de cursos que cumple los tres elementos solicitados y los 3 elementos se consideran destacados.
0	30	70	100

4.2 Subcriterio 2: Rutas de aprendizaje (50%):

Se evaluará considerando los siguientes elementos:

1. Defina a lo menos 1 perfil de usuario
2. Elabore una ruta de aprendizaje para cada perfil de usuario

3. Defina cómo se plantearán en la plataforma las rutas de aprendizaje
4. Defina una metodología de cómo se complementarán los cursos actuales con las rutas de aprendizaje (sin necesidad de mencionar cada curso)

Aquellas ofertas que no definan al menos un perfil de usuario junto con una ruta de aprendizaje, serán excluidas del proceso.

El subcriterio Rutas de Aprendizaje se evaluará de acuerdo con la siguiente ponderación:

Ponderación	Subcriterios
70%	Perfil de usuarios y ruta de aprendizaje
30%	Planteamiento en plataforma y metodología de complementariedad

Perfil de usuarios y ruta de aprendizaje:

Se presentan menos de 3 perfiles de usuarios o no se define una ruta de aprendizaje para cada perfil de usuario.	Se definen al menos 3 perfiles de usuarios. Se presenta una ruta de aprendizaje para cada uno de los perfiles de usuarios, pero se consideran deficientes al menos dos rutas de aprendizaje.	Se definen al menos 3 perfiles de usuarios. Se presenta una ruta de aprendizaje para cada uno de los perfiles de usuarios pero se considera deficiente 1 ruta de aprendizaje.	Se definen al menos 3 perfiles de usuarios. Se presenta una ruta de aprendizaje para cada uno de los perfiles de usuarios y no se considera deficiente ninguna de ellas.
0	30	70	100

Planteamiento en plataforma y metodología de complementariedad:

No se define como se planteará en la plataforma las rutas de aprendizaje para los perfiles de usuario, o bien no se	Se define como se planteará en la plataforma las rutas de aprendizaje para los perfiles de usuario, y se plantea la metodología de cómo se	Se define como se planteará en la plataforma las rutas de aprendizaje para los perfiles de usuario, y se plantea la metodología	Se define como se planteará en la plataforma las rutas de aprendizaje para los perfiles de usuario, y se plantea la metodología
---	--	---	---

plantea la metodología de cómo se complementarán los cursos actuales con las rutas de aprendizaje.	complementarán los cursos actuales con las rutas de aprendizaje. Pero ambas se consideran deficientes.	de cómo se complementarán los cursos actuales con las rutas de aprendizaje. Pero alguna de las dos se considera deficiente.	de cómo se complementarán los cursos actuales con las rutas de aprendizaje. Además, ninguna de las dos se considera deficiente.
0	30	70	100

5.- FACTOR CALIDAD TÉCNICA DEL SERVICIO: Se evaluará la calidad de la propuesta técnica, ajustándose al cumplimiento de lo solicitado en el punto 1 de las presentes Bases:

Puntaje	Justificación
0 puntos	No cumple con ninguno de los requerimientos solicitados.
20 puntos	Cumple parcialmente con los requerimientos solicitados.
80 puntos	Cumple con todos los requerimientos solicitados.
100 puntos	Cumple con todos los requerimientos solicitados y ofrece condiciones sobresalientes, cumpliendo de forma destacada con lo solicitado.

6.- FACTOR EXPERIENCIA DEL OFERENTE: se evaluará la experiencia del oferente en la prestación de los servicios requeridos, en función a los antecedentes que dé cuenta de conformidad al Anexo N° 3 de las presentes Bases, más las debidas facturas que acompañen su oferta. Los antecedentes que sean presentados en el anexo N°3 y que no sean acompañados de una factura no serán considerados, del mismo modo aquellas facturas adjuntas que no se encuentren detalladas en el anexo N°3 no serán tomadas para la evaluación.

Se evaluará este factor de acuerdo a la siguiente escala:

Puntaje	Experiencia
0 puntos	No presenta facturas que comprueben experiencia en el desarrollo de los servicios requeridos durante los últimos 5 años.
20 puntos	Presenta de 1 a 3 facturas emitidas durante los últimos 5 años en el desarrollo de los servicios requeridos
50 puntos	Presenta de 4 a 8 facturas emitidas durante los últimos 5 años en el desarrollo de los servicios requeridos.

80 puntos	Presenta de 9 a 12 facturas emitidas durante los últimos 5 años en el desarrollo de los servicios requeridos.
100 puntos	Presenta 13 o más facturas emitidas durante los últimos 5 años en el desarrollo de los servicios requeridos.

7.- FACTOR EXPERIENCIA DEL EQUIPO DE TRABAJO ASIGNADO A LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO: se evaluará la experiencia previa de los integrantes del equipo de trabajo considerando el mínimo estipulado en el punto 1.2.5 Equipo de trabajo, se evaluará según lo señalado en el anexo N° 3 y el siguiente criterio:

Puntaje	Justificación
0 puntos	Sin información o sin experiencia en los últimos 3 años.
20 puntos	Menos del 40% del equipo cuenta con experiencia de 5 o más en servicios similares en los últimos 3 años.
50 puntos	Entre un 40% y menos de 60% del equipo cuenta con experiencia de 5 o más en servicios similares en los últimos 3 años.
80 puntos	Entre un 60% y menos del 80% del equipo cuenta con experiencia de 5 o más en servicios similares en los últimos 3 años.
100 puntos	Al menos un 80% del equipo cuenta con experiencia de 5 o más en servicios similares en los últimos 3 años.

El servicio se reserva el derecho de verificar los antecedentes presentados por los oferentes que incluyen la presentación de currículum vitae y certificados de título.

2.11. Nota final

La calificación final de la propuesta, estará determinada por el promedio ponderado de cada uno de los aspectos anteriormente señalados. Todas las notas serán con dos decimales sin aproximación.

2.12. Mecanismo para dirimir empates

Ante la ocurrencia de un empate en el mayor puntaje final, entre dos o más Oferentes, se seleccionará al Proponente de acuerdo a la siguiente secuencia:

- a) Se seleccionará el Proponente que tenga una mayor nota en el factor “Metodología de Trabajo”.
- b) De persistir el empate, se seleccionará al Proponente que tenga una mayor nota en el factor “Calidad Técnica del Servicio”.
- c) De persistir el empate, se seleccionará al Proponente que tenga una mayor nota en el factor “Experiencia del equipo de trabajo”.

2.13. Acta de Evaluación de las Ofertas

De la evaluación resultante, se elaborará un Acta que será suscrita por todos los integrantes de la Comisión de Evaluación, la cual contendrá las siguientes materias:

1. Los criterios y ponderaciones utilizados en la evaluación de las ofertas.
2. Las ofertas que deben declararse inadmisibles por no cumplir con los requisitos establecidos en las bases, debiéndose especificar los requisitos incumplidos.
3. La proposición de declaración de la licitación como desierta, cuando no se presentaran ofertas, o bien, cuando la comisión evaluadora juzgue que las ofertas presentadas no resultan convenientes a los intereses de Sercotec.
4. La asignación de puntajes para cada criterio y las fórmulas de cálculo aplicadas para la asignación de dichos puntajes, así como cualquier observación relativa a la forma de aplicar los criterios de evaluación.
5. La proposición de adjudicación, dirigida a la autoridad facultada para adoptar la decisión final.
6. Dejará constancia, en general, sobre cualquier hecho relacionado con el proceso de evaluación que le merezca comentar.
7. Los miembros de la Comisión Evaluadora, declararán que no tienen conflictos de interés con los oferentes evaluados.

La comisión evaluadora deberá dar cumplimiento a lo dispuesto en la Ley N° 20.730 (Ley de Lobby) y su reglamento contenido en el Decreto Supremo N° 71, de 2014, del Ministerio Secretaría General de la Presidencia.

2.14. Adjudicación

Sercotec adjudicará la presente licitación pública a un solo oferente o podrá rechazar fundadamente todas las ofertas por inconvenientes para los intereses de Sercotec, declarando en este caso desierta la licitación.

La adjudicación se realizará en el plazo señalado en el portal www.mercadopublico.cl.

2.14.1. Ampliación de la Adjudicación

Sercotec, a través de un acta fundada, podrá ampliar el plazo para realizar la adjudicación hasta en 30 días hábiles, informando de este hecho, sus fundamentos y del nuevo plazo a través del portal www.mercadopublico.cl. De producirse la ampliación del plazo de adjudicación, los demás plazos previstos en el proceso de licitación se extenderán hasta por igual número de días a la ampliación del plazo de adjudicación.

2.14.2. Selección del Adjudicado y Readjudicación

Sercotec se reserva el derecho de adjudicar la licitación a el oferente que obtenga el más alto puntaje por aplicación de los criterios de evaluación establecidos en estas Bases, aún cuando su oferta no sea la de más bajo precio o rechazar fundadamente todas las ofertas por inconvenientes, declarando en este caso desierta la licitación.

En caso de que el adjudicatario:

- No se inscriba en el Registro Electrónico Oficial de proveedores del Estado, en el plazo señalado en estas bases.
- No entregue la garantía de fiel cumplimiento de contrato en el plazo fijado para ello.
- No proporcione los antecedentes necesarios para elaborar el contrato respectivo.
- No suscriba el contrato dentro del plazo fijado por Sercotec para hacerlo.
- Es inhábil para contratar con Sercotec.

Se entenderá que éste no acepta la adjudicación, y en tal caso Sercotec hará efectiva la garantía de seriedad de la oferta si la hubiere y adjudicará al oferente que le sigue en puntaje, de acuerdo al orden de prelación establecido en el acta de adjudicación, si ésta es conveniente para los intereses de Sercotec dentro del plazo de 30 días corridos desde la notificación de la adjudicación original; o declarará desierta la licitación, según corresponda.

Para estos efectos, se elaborará una nueva acta de adjudicación, en la cual se deje sin efecto la adjudicación original, señalando la causa y se adjudicará la licitación al oferente que le seguía en puntaje, de acuerdo al orden de prelación establecida y si dicha oferta es conveniente a los intereses de Sercotec, debiendo cumplir con los mismos requisitos del acta de adjudicación original, en lo que sea procedente.

3. ASPECTOS GENERALES DE LA CONTRATACIÓN

3.1. Requisitos para contratar

El oferente adjudicado deberá estar inscrito y habilitado en Chileproveedores. De no estarlo tendrá un plazo de 5 días hábiles para inscribirse y habilitarse contados desde la notificación del acta de adjudicación de la licitación según el artículo 6° del Decreto N° 250 del Ministerio de Hacienda que aprueba el Reglamento de la Ley N° 19.886. El adjudicatario deberá entregar, los siguientes antecedentes:

1) Declaración Jurada Simple, acompañada en el Anexo N° 1 de Bases, debidamente firmada, que dé cuenta que el postulante no incurre en ninguna de las prohibiciones previstas en el artículo 4° de la Ley N° 19.886.

2) Declaración Jurada Simple, que se acompaña como Anexo N° 2 de Bases, emitida por el representante de la sociedad o por el adjudicatario, si es una persona natural, que dé cuenta que no registra saldos insolutos de remuneraciones o cotizaciones de seguridad social con sus actuales trabajadores o con trabajadores contratados en los últimos dos años. El adjudicatario podrá también presentar, para acreditar este hecho, el Certificado de Antecedentes Laborales y Previsionales N° 30, otorgado por la Dirección del Trabajo.

3) En caso de ser persona jurídica, documento que contenga la identificación de sus socios y accionistas principales. Se exceptúan, sin embargo, de dicha obligación, los adjudicatarios cuya información relativa a composición societaria y accionistas se encuentre disponible en el portal www.chileproveedores.cl.

4) Para las Uniones Temporales de Proveedores, escritura pública donde conste el acuerdo, el que deberá establecer, a lo menos, la solidaridad entre sus miembros de las obligaciones que se generen con Sercotec, y vigencia no inferior a la del contrato adjudicado, incluidas las eventuales renovaciones y el nombramiento de un representante o apoderado común con poderes suficientes para contratar.

Los documentos solicitados en los numerales 1), 2) y 3), en caso de ser adjudicada una Unión Temporal de Proveedores, deberán entregarse respecto de todos los integrantes de la misma.

5) Los documentos que acrediten la personería del representante legal del oferente adjudicado y la presentación de la garantía de fiel y oportuno cumplimiento en su caso.

El oferente adjudicado tendrá un plazo de 30 días corridos para suscribir el contrato y entregar la garantía de fiel cumplimiento contados desde la notificación de la adjudicación.

3.2. Inicio de los servicios

La empresa o persona adjudicada deberá dar inicio a los servicios contratados a contar de la fecha de suscripción del contrato o en la fecha que se disponga en el respectivo contrato.

3.3. Plazo del contrato

El plazo del contrato será de 19 meses, contados desde la fecha de su suscripción o de la fecha señalada en el contrato. Los servicios se deben ejecutar en su totalidad dentro del plazo de vigencia señalado. El contrato considera 1 mes de puesta en marcha, 17 meses de operación y 1 mes de cierre.

No obstante lo anterior, las partes de común acuerdo y sin que perjudique los intereses de Sercotec, podrán renovar el contrato por el mismo periodo, previa evaluación de los productos entregados por la contraparte técnica debiendo complementarse y/o entregarse nuevas garantías de cumplimiento, si correspondiere. En el caso de renovarse el contrato, el contratista deberá dar cumplimiento a las actividades o productos señalados en las letras A, B y C del punto 1.2.3.7 "Otros productos" al finalizar el plazo de renovación.

3.4. Contraparte técnica y administradora del contrato

Actuará como contraparte técnica y administradora del contrato, don Giorgio Lobiano Barría, Profesional de la Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios, a quién le corresponderá gestionar el contrato, la coordinación, supervisión y control del fiel cumplimiento de lo contratado.

Las funciones de la contraparte técnica y administradora del contrato incluirán:

- a) Supervisar y controlar el desarrollo del trabajo, velando por el estricto cumplimiento de los objetivos señalados en los términos técnicos de referencia y de los plazos acordados para la entrega de todos los productos y/o servicios esperados.
- b) Autorizar por escrito adecuaciones relativas al programa de trabajo, y en general atender y resolver situaciones no consideradas, que no constituyan modificación del contrato.
- c) Analizar y aprobar todos los informes, planteando al equipo del oferente adjudicado, las observaciones y/o comentarios que se estimen convenientes.
- d) Colaborar y asistir al equipo del oferente adjudicado en la obtención de información institucional, tales como reglamentación oficial, documentos de trabajo, información estadística y/o acceso a las bases de datos disponibles; y en la concertación de programas de reuniones.
- e) Informar a la dirección sobre los avances y dificultades del programa de trabajo.
- f) Autorizar los pagos programados según se haya acordado en el contrato de la prestación de servicios, previa aceptación conforme del bien o servicio
- g) Aplicar el procedimiento de multas y/o del término anticipado del contrato, según corresponda.
- h) Verificar (al menos a la mitad del contrato o a la finalización de éste) el cumplimiento de la normativa laboral por parte del contratista, mediante la solicitud el certificado de cumplimiento de obligaciones laborales y previsionales del proveedor, otorgado por la Dirección del Trabajo y solicitar, en caso de incumplimiento, el término anticipado del contrato.
- i) Solicitar complementar la garantía de fiel y oportuno cumplimiento del contrato cuando corresponda.
- j) Verificar el porcentaje de subcontratación de los servicios cuando corresponda.
- k) Verificar que el oferente adjudicado entregue conjuntamente con la factura o boleta la acreditación del cumplimiento de la normativa laboral por parte del oferente, mediante la solicitud del certificado de cumplimiento de obligaciones laborales y previsionales del proveedor, otorgado por la Dirección del Trabajo.

3.5. Modificación de las prestaciones

Sercotec podrá requerir prestaciones adicionales a las originalmente contratadas, modificarlas o disminuirlas, siempre que estén debidamente justificadas; o bien aumentar el plazo de ejecución del contrato, debiendo complementarse o entregarse nuevas garantías de cumplimiento si correspondiere. Las modificaciones acordadas no podrán alterar el precio total del contrato en más de un 30%.

3.6. Modalidad de pago

Sercotec pagará al Contratista, por el servicio requerido, hasta la suma bruta, única y total de \$550.000.000.- (quinientos cincuenta millones de pesos), impuestos incluidos, de acuerdo a lo ofertado por el contratista. El pago se realizará de la siguiente forma:

- Primera cuota, correspondiente al **15%** del total del proyecto, contra entrega y recepción conforme del informe de “Puesta en marcha e implementación” el que deberá ser presentado dentro del plazo de 5 días hábiles posteriores al término del primer mes de ejecución.

● Sin perjuicio de lo anterior, previo a la entrega del Informe de “Puesta en marcha e implementación” el contratista deberá contar con la recepción conforme del Pre-informe “Planificación de implementación y operación” especificado en el punto 1.2.4 “Elaboración de Informes y Reportes”.

- Las 17 cuotas posteriores, correspondiente al **5%** del total del proyecto, contra entrega y recepción conforme del informe “Pymes en línea” especificado en el punto 1.2.4 “Elaboración de Informes y Reportes”. Que deberá ser entregado dentro de los primeros cinco días hábiles posteriores al mes cumplido.

TABLA RESUMEN DE PAGOS		
N° Cuotas	Porcentaje a Pagar del valor total del contrato	Hito de pago
1	15%	Recepción conforme Pre-informe “Planificación de implementación y operación” y Recepción conforme Informe “Puesta en marcha e implementación”
17	5%	Recepción conforme Informe “Pymes en línea” entregado de forma mensual*

* El informe conducente al pago correspondiente al primer mes de administración, corresponde al de “Puesta en marcha e implementación”. Transcurrido el primer mes de operación el contratista deberá presentar el primer informe “Pymes en Línea” con respecto a lo realizado en el primer mes de operación y así por los meses que siguen, sumando 17 informes relativos a la operación del servicio.

El último mes de cierre (N°19) debe ser considerado dentro del presupuesto presentado contemplando que no tendrá un pago específico para este mes.

Las cuotas que se devenguen para los años venideros quedarán sujetas a la disponibilidad presupuestaria de dichos períodos.

Todos los informes deberán ser visados y aprobados por la Gerencia de Centros de desarrollo de negocios de Sercotec, lo cual debe constar en un acta que acredite que el producto satisface los términos convenidos y aceptación de la factura correspondiente, y se deberá adjuntar el certificado de pagos previsionales a sus trabajadores en el periodo correspondiente.

Sin perjuicio de lo expuesto, se podrá realizar anticipo de hasta el 30% del monto total del servicio, previa constitución de la garantía correspondiente. Los anticipos deben ser caucionados por el 100% del monto anticipado.

Además, con cada factura, la entidad adjudicada deberá presentar un Certificado de antecedentes Laborales y Previsionales de la Inspección del Trabajo que corresponda a su domicilio, en el que se exprese el monto y estado de cumplimiento de las obligaciones laborales y previsionales, respecto a sus trabajadores, como asimismo de igual tipo de obligaciones que tengan los subcontratistas con sus respectivos trabajadores.

Sercotec podrá retener del o los pagos que correspondan el monto que adeude el oferente por concepto de remuneraciones u obligaciones previsionales con sus trabajadores o con los trabajadores del Subcontratista si correspondiere, dicho monto será utilizado para pagar al trabajador o a la institución previsional respectiva.

En el evento que el oferente adjudicado registra saldos insolutos de remuneraciones o cotizaciones de seguridad social respecto de sus trabajadores, los primeros estados de pagos producto del contrato deberán ser destinados al pago de dichas obligaciones, debiendo el contratista acreditar que la totalidad de ellas se encuentran liquidadas al cumplirse la mitad del período de ejecución del contrato, con un máximo de 6 meses.

El oferente que resulte adjudicatario no tendrá derecho a exigir, en caso alguno, el pago de ninguna otra suma de dinero por la prestación de servicios que realizará, siendo de su exclusivo costo la totalidad de los gastos en que incurra con motivo de la ejecución del servicio.

El precio convenido en el contrato no estará afecto a reajustes.

Una vez recibida conforme la factura respectiva, Sercotec tiene un plazo máximo de 30 días corridos para realizar el pago.

Para proceder a ejecutar el o los pagos que correspondan, la o las órdenes de compra deben encontrarse aceptadas por el Contratista, en el portal www.mercadopublico.cl.

El pago podrá realizarse a través de transferencia electrónica, para ello el Contratista deberá informar a Sercotec al momento de suscripción del contrato, los antecedentes de la cuenta corriente respectiva y el nombre del banco receptor de dicha transferencia.

En todo caso, el o los pagos sólo podrán hacerse efectivos una vez que se encuentre suscrito el respectivo contrato u orden de compra, contra entrega y aprobación por de la contraparte técnica de los servicios/bienes.

Asimismo, el Oferente deberá notificar a Sercotec oportunamente si va a ceder el crédito, de acuerdo a lo establecido en el artículo 7º de la Ley Nº 19.983, informando el nombre, RUT, dirección y giro del cesionario del crédito. Sin perjuicio de lo anterior, Sercotec podrá reclamar en contra del contenido de la factura de acuerdo a lo establecido en la Ley Nº 19.983.

3.7. Sanciones

Sercotec podrá aplicar al contratista las siguientes sanciones:

Si el incumplimiento por parte del oferente adjudicado es respecto de los plazos de ejecución, Sercotec podrá aplicar una multa de 30 UF por cada día hábil de atraso, con un máximo de 10 días, ya sea por incumplimiento respecto de plazos parciales o del plazo final.

El incumplimiento de cualquiera de las obligaciones contraídas por el oferente adjudicado, que se refieran a la calidad técnica, o que se ejecuten en disconformidad con las especificaciones técnicas pactadas o cualquier otro tipo de incumplimiento, la hará incurrir en multa a favor del Servicio de Cooperación Técnica equivalente a 30 UF, con un tope de 300 UF, multa que se establece como una evaluación anticipada de los perjuicios que el incumplimiento haya producido.

El incumplimiento del funcionamiento de la plataforma en un formato 24x7, con up time de 99,6% mensual tendrá el siguiente cuadro de multas:

Tiempo de Funcionamiento	Multa	Límite de situaciones
up time 99,5 - up time 99,3	15 UF valor descontable de la impartición mensual	3
up time 99,2 - up time 99,1	30 UF valor descontable de la impartición mensual	3
up time 99,0 o menor	45 UF valor descontable de la impartición mensual.	3

En caso que las multas sobrepasen el tope antes señalado, se terminará anticipadamente el contrato.

El valor de la UF será considerado al día de pago de la multa. Dichas multas serán incorporadas en el Registro de Proveedores de Sercotec.

En caso de aplicación de multas, la notificación del monto y fundamentos de las mismas, se hará por carta certificada, entregada en el domicilio del estipulado Oferente adjudicado en el contrato, la cual se entenderá notificada a contar del tercer día siguiente a su recepción en la oficina de correos respectiva. El Oferente adjudicado tendrá un plazo de 5 días corridos contados desde dicha notificación, para reclamar, por escrito ante la Contraparte Técnica. La Contraparte Técnica dispondrá de un plazo de 5 días corridos para resolver dicha reclamación. Sin perjuicio de lo anterior, toda reclamación presentada extemporánea o verbalmente por cualquier otro medio será rechazada de plano.

El Oferente adjudicado podrá pagar la multa directamente dentro del plazo de 10 días corridos, de no hacerlo, Sercotec estará facultado para deducir, a su arbitrio, del valor de cualquiera de los pagos que corresponda efectuar, o satisfacer el monto de aquella haciendo efectiva la garantía de fiel y oportuno cumplimiento de contrato cuando corresponda. En este último caso, el Oferente adjudicado deberá complementar su garantía de fiel cumplimiento. Para ello deberá entregar una nueva garantía, dentro de los 10 días hábiles siguientes, contados desde la aplicación de la multa, en los mismos términos señalados en las presentes Bases.

3.8. Término anticipado y modificaciones

El contrato podrá modificarse o terminarse anticipadamente, si se incurriere en alguna de las siguientes causales:

1. Resciliación o mutuo acuerdo entre las partes.
2. Incumplimiento grave de las obligaciones contraídas por el contratante, las que se serán calificadas por Sercotec.
3. Si el oferente adjudicado supera los límites establecidos para las multas señaladas en las presentes bases.
4. Si se dictare Resolución de Liquidación, en contra del oferente adjudicado en un Procedimiento Concursal de Liquidación o si transcurriera el plazo de protección financiera concursal una vez dictada Resolución de Reorganización o resolución de Reorganización Simplificada, en un Procedimiento Concursal de Reorganización, o si éste cayere en estado de notoria insolvencia, a menos que se mejoren las cauciones entregadas o las existentes sean suficientes para garantizar el cumplimiento del contrato.
5. Por exigir el interés público o la seguridad nacional.
6. Registrar saldos insolutos de remuneraciones o cotizaciones de seguridad social con sus actuales trabajadores contratados en los últimos dos años, a la mitad del periodo de ejecución del contrato, con un máximo de seis meses.
7. No ajustarse a las instrucciones técnicas que Sercotec, le diere para la prestación de los servicios.
8. Si se incurriera en un atraso injustificado en la prestación de los servicios en los plazos determinados.
9. No completar la garantía de fiel cumplimiento si se hizo efectiva, si correspondiere.

10. Violación grave de confidencialidad, si correspondiere.
 11. En el evento de disolución de la persona jurídica contratante o muerte de la persona natural, en su caso.
 12. En el evento de que el oferente adjudicado supere el porcentaje de subcontratación permitido o subcontraten servicios cuya subcontratación esté prohibida.
 13. Por resolución fundada de la Unidad Requirente visada por la Unidad de Fiscalía de Sercotec en que se justifique que el servicio contratado ya no resulta necesario. La resolución será notificada por carta certificada dirigida al oferente adjudicado con al menos 30 días corridos de antelación a la fecha prevista para el término del contrato.
 14. Si el oferente adjudicado no colabora con el proceso de supervisión, control y auditoría, según las presentes bases, en más de tres oportunidades durante la vigencia del contrato, previa evaluación de la contraparte técnica.
 15. En los casos en que el oferente adjudicado no cumpla con sus obligaciones tributarias respecto a los servicios prestados a Sercotec, por ejemplo, emitir una factura exenta cuando el servicio realizado está afecto a IVA.
16. En el evento de que se inhabilite al oferente adjudicado, para contratar con el Estado, conforme a lo señalado en el artículo 33 de la Ley N°21.595, sobre delitos económicos.

Producida la terminación por casos de incumplimiento, Sercotec pagará al oferente adjudicado el monto que corresponda en proporción al avance del servicio o labor que hasta la fecha haya ejecutado, evaluación que corresponderá efectuar exclusivamente al Servicio de Cooperación Técnica.

En caso de verificarse incumplimiento grave de las obligaciones del oferente adjudicado se pondrá término anticipado al contrato. Asimismo, se aplicarán las multas según lo establecido en las presentes Bases.

Sercotec incorporará las multas y el término anticipado del contrato en el Registro de Proveedores y hará efectiva la garantía de fiel y oportuno cumplimiento del contrato cuando corresponda, y además podrá solicitar judicialmente la indemnización de perjuicios que corresponda, de conformidad a las reglas generales del derecho común, conforme al procedimiento señalado en las presentes Bases.

3.9. Cesión del contrato

El oferente adjudicado no podrá ceder ni transferir en forma alguna, sea total o parcialmente, los derechos y obligaciones que nacen con ocasión de la presente licitación y del contrato que en definitiva se suscriba, salvo que norma legal especial permita las referidas cesiones.

Lo anterior, sin perjuicio que los documentos justificativos de los créditos que emanen de estos contratos puedan transferirse de acuerdo a las normas de derecho común.

3.10. Propiedad intelectual

El oferente adjudicado declara ser titular único y exclusivo de la totalidad de los derechos necesarios para suscribir el presente contrato y en tal carácter cede de forma exclusiva a Sercotec los derechos de edición, reproducción, adaptación, traducción, distribución y comercialización o venta, en forma de libro, así como en cualquier otro soporte, y en general su aplicación a todo tipo de productos, diagnósticos, informes, términos de referencia y toda obra que se elabore con ocasión del cumplimiento del respectivo contrato.

El oferente adjudicado no podrá difundir o reproducir, en cualquier forma o medio, total o parcialmente, los documentos, sus resultados, los antecedentes del desarrollo del proyecto, sin previa autorización escrita otorgada por Sercotec.

El oferente adjudicado será responsable si se infringe cualquier tipo de patente, marca registrada o derechos de propiedad industrial o intelectual, y la ley sobre delitos informáticos en los bienes o servicios informáticos que suministra o que emplea para la ejecución del servicio encomendado. El oferente adjudicado deberá encontrarse siempre facultado para la ejecución de los servicios propuestos y contratados.

Sin perjuicio de la cesión de derechos a que se refiere esta cláusula, el oferente adjudicado podrá hacer mención de las acciones desarrolladas con ocasión del respectivo contrato, en su difusión y presentaciones técnicas.

3.11. Confidencialidad

El oferente adjudicado se obliga a guardar la reserva que le exige la ética profesional en la ejecución del servicio, tratando en forma confidencial toda la información referente a la ejecución que se le ha encomendado. Toda información indistintamente el medio en que se encuentre, digital o físico, relativa a Sercotec o a terceros a la que la empresa tenga acceso con motivo del presente contrato, tendrá el carácter de confidencial. En consecuencia, dicha información deberá mantenerse en carácter de reservada, respondiendo la empresa de todos los perjuicios que se deriven de la infracción de esta obligación.

En el caso que por omisión o error involuntario el proveedor reciba o encuentre información de ciudadanos o funcionarios de Sercotec deberá informar a la contraparte técnica respectiva, quien deberá dar aviso a la Gerencia de Tecnología de dicho hallazgo.

Además, el oferente adjudicado deberá mantener un trato de seguridad total con la información de funcionarios y ciudadanos que circule por sus redes de datos, sistemas de información, u otro canal el cual fuese especificado en los servicios o productos.

El oferente adjudicado deberá diseñar y operar, a su cuenta y riesgo, un protocolo de seguridad interno y externo que permita mantener la integridad y confidencialidad de la Información.

Al momento de la terminación por cualquier causa del respectivo contrato, el oferente adjudicado deberá restituir, según lo indique Sercotec, la Información Confidencial y toda copia, resumen o extracto de ésta, contenida en almacenamiento en la nube o cualquier documento de trabajo, memorandos u otros escritos, discos, cintas, disquetes o archivos computacionales, sin retener copias, resúmenes o extractos de la misma, en ninguna forma o formato.

En el evento que por orden judicial o de autoridad competente, el oferente adjudicado se viere obligado a divulgar todo o parte de la Información Confidencial, deberá notificar previamente y de inmediato de esta circunstancia a Sercotec.

El oferente adjudicado no podrá hacer uso de la información a menos que esté expresamente autorizada por Sercotec ajustándose en todo caso a las disposiciones de la ley 19.628, sobre protección de la vida privada.

Además, la empresa se obliga a cumplir con la norma técnica de seguridad de la información del Decreto N° 84 de 2004, del Ministerio Secretaría General de la Presidencia y con la Política de Seguridad de la Información de Sercotec.

3.12. Supervisión, control y auditoría

Sercotec queda facultado, desde la suscripción del contrato, para efectuar en el momento que lo estime conveniente, por sí o por terceros, todas las actividades de fiscalización, supervisión, seguimiento y evaluación del servicio contratado, sin limitación de ninguna especie.

3.13. Subcontratación

El oferente adjudicado deberá prestar los servicios con personal propio. No obstante, y siempre que una situación puntual lo amerite, podrá subcontratar parcialmente la prestación del servicio previa autorización expresa de Sercotec.

Dichos contratos serán de exclusiva responsabilidad del oferente adjudicado, sin que ello genere vínculo contractual alguno entre dichas personas y Sercotec, sin perjuicio de la aplicación de la Ley N° 20.123, en lo que sea pertinente.

Con todo no podrá subcontratarse el 50% o más de los servicios adjudicados.

3.14. Otras obligaciones

Serán obligaciones del oferente adjudicado, entre otras, las siguientes:

1. El oferente adjudicado será plenamente responsable por el manejo financiero de sus actividades, sin que ello pueda influir en la calidad del servicio que se obligue a prestar a Sercotec.
2. El equipo propuesto no podrá ser modificado por el Oferente Adjudicado, salvo expresa autorización por escrito de Sercotec.
3. Asimismo, el oferente adjudicado será el exclusivo empleador del personal que destine al cumplimiento de los servicios. Sercotec no tendrá vínculo laboral ni jurídico alguno con dicho personal.
4. Será de cargo y responsabilidad exclusiva del oferente adjudicado el pago de las remuneraciones, enterar las imposiciones previsionales y de salud correspondientes, los seguros de accidente, pago de mutuales que correspondiere, el pago de los impuestos y otros que deriven de la relación laboral que éste tenga con sus trabajadores; de modo tal que Sercotec no asume responsabilidad directa ni indirecta alguna por dichos conceptos.

5. El oferente adjudicado y su personal, respetarán las reglas, procedimientos y disposiciones especiales de orden interno dictadas por Sercotec, tales como áreas restringidas, condiciones de ingreso a los distintos lugares y oficinas, precauciones de seguridad y otras que ella imponga.
6. Cumplir estrictamente en la ejecución de los servicios encomendados, con todas las leyes, reglamentos y ordenanzas que rigen la materia.
Sercotec, solicitará en cualquier momento que el oferente adjudicado le exhiba los documentos que acrediten el cumplimiento de las obligaciones de índole laboral y previsional relativas a la o las personas que presten servicios para Sercotec.

ANEXOS

A continuación, se presentan los documentos que los oferentes deben presentar en la licitación. En cada uno, se indica si aplica para todos los oferentes o sólo para el adjudicado.

ANEXO N° 1: DECLARACIÓN JURADA SIMPLE

Sólo se solicitará al oferente adjudicado

El Oferente en licitación pública ID _____, _____ (nombre licitación), declara bajo juramento que:

- No está unido a alguno de los funcionarios directivos del Servicio de Cooperación Técnica por los vínculos de parentesco descritos en la letra b) del artículo 54 de la Ley N° 18.575, Orgánica Constitucional de Bases Generales de la Administración del Estado,
- No es una sociedad de personas en la que los funcionarios directivos del Servicio de Cooperación Técnica o las personas unidas a ellos por los vínculos de parentesco descritos en la letra b) del artículo 54 de la Ley N° 18.575, Orgánica Constitucional de Bases Generales de la Administración del Estado, formen parte, ni es una sociedad comandita por acciones o anónima cerrada en que aquéllos o éstas personas sean accionistas, ni es una sociedad anónima abierta en que aquéllos o éstas sean dueños de acciones que representen el 10% o más del capital, y
- No es gerente, administrador, representante o director de cualquiera de las sociedades mencionadas en el párrafo anterior.
- No se encuentra en ninguno de los casos establecidos en el artículo 4° de la Ley N°19.886, sobre Compras y Contratación Pública.
- Asimismo, declara conocer que los vínculos de parentesco descritos en la letra b) del artículo 54 de la Ley N° 18.575, Orgánica Constitucional de Bases Generales de la Administración del Estado, son los siguientes: cónyuge, hijos, adoptados y parientes hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad inclusive.
- Además de lo anterior, declara que no han sido condenados en virtud de la Ley N°21.595, de delitos económicos, conforme a la inhabilitación regulada en su artículo 33.

Nombre oferente:

Nombre representante legal:

Firma:

NOTA: El texto de la presente declaración no puede ser modificado por el oferente.

ANEXO N° 2: DECLARACIÓN JURADA SIMPLE

Sólo se le solicitará al oferente adjudicado

El proponente en licitación pública ID _____, _____ (nombre licitación), declara bajo juramento que:

El adjudicatario no presenta saldos insolutos de remuneraciones o cotizaciones de seguridad social con sus actuales trabajadores o con sus trabajadores contratados en los últimos dos años contados desde la presente fecha.

Nombre oferente:

Nombre representante legal:

Firma:

Fecha:

NOTA: El texto de la presente declaración no puede ser modificado por el oferente.

ANEXO N° 3: ANTECEDENTES

Se solicitará a todos los oferentes

ANTECEDENTES DEL OFERENTE

Nombre o Razón Social	
Rut	
Domicilio	
Nombre Representante Legal	
Rut	

EXPERIENCIA DEL OFERENTE

Se evaluará la experiencia del oferente en la prestación de los servicios requeridos, en función a los antecedentes que dé cuenta de conformidad a este Anexo, más las debidas facturas que acompañan la oferta. Los antecedentes que sean presentados en este anexo y que no sean acompañados de una factura no serán considerados, del mismo modo aquellas facturas adjuntas que no se encuentren detalladas en este anexo no serán consideradas para la evaluación. La experiencia indicada debe estar incluida en el currículum anexo a la oferta del oferente.

Descripción de servicios realizados	Fecha de la Factura	N° de Factura

ORGANIGRAMA DEL EQUIPO DE TRABAJO

En este cuadro debe incorporar la forma de organizarse del equipo indicando nombre y cargo de los integrantes.

EXPERIENCIA DEL EQUIPO DE TRABAJO ASIGNADO A LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO

La experiencia del equipo de trabajo asignado para la prestación del servicio debe coincidir con lo señalado en el Curriculum Vitae de cada miembro del equipo que debe anexar a la propuesta. Además, debe adjuntar los certificados de título otorgado por una institución educacional reconocida por el Estado.

Nombre del integrante del equipo de trabajo	Descripción de trabajo y servicios a realizar	Forma de contratación y horas disponible a la semana	Describa los servicios similares en los últimos 3 años.

ANEXO N° 4: DETALLE OFERTA ECONÓMICA

Se solicitará a todos los oferentes

ESCOGER LA ALTERNATIVA SEGÚN EL SERVICIO ESTÁ AFECTO O EXENTO DE IVA

Alternativa A: Sólo en caso de productos y servicios afectos a IVA.

Ítem	Valor en pesos chilenos, sin IVA (Señalar el valor detallado del servicio)	Valor total en pesos chilenos, sin IVA (Señalar el valor a publicar en el portal www.mercadopublico.cl)	Valor en pesos chilenos, con IVA (Señalar el valor total por ítem y general de la oferta)
TOTAL			

Alternativa B: Sólo en caso de productos y servicios exentos a IVA.

Ítem	Valor en pesos chilenos, exento de IVA (Señalar el valor detallado del servicio)	Valor total en pesos chilenos, exento de IVA (Señalar el valor a publicar en el portal www.mercadopublico.cl)	Valor en pesos chilenos, exento de IVA (Señalar el valor total por ítem y general de la oferta)
TOTAL			

*Las propuestas que no cuenten con oferta económica y/o no presenten el Anexo N° 4 y/o excedan el presupuesto, serán declaradas inadmisibles en el acto de apertura.



LICITACIÓN PÚBLICA PARA LA CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN DE PLATAFORMA E-LEARNING PYMES EN LÍNEA DE SERCOTEC



ANEXO N° 5: DECLARACIÓN JURADA SIMPLE

Se solicitará a todos los oferentes

El proponente en licitación pública ID _____, _____ (nombre licitación), declara bajo juramento que NO ha sido condenado por prácticas antisindicales y/o infracción a los derechos fundamentales del trabajador y/o por delitos concursales establecidos en el Código Penal dentro de los dos años anteriores.

Asimismo, declara que NO ha incumplido un contrato suscrito con uno o más órganos de la Administración del Estado ni con Sercotec. Tampoco lo han hecho ni el representante legal, ni los ejecutivos principales, dueños o controladores del proponente, mediante una conducta sancionada como consecuencia directa de un incumplimiento de sus deberes de dirección y supervisión.

Nombre oferente:

Nombre representante legal:

Firma:

Fecha:

NOTA: El texto de la presente declaración no puede ser modificado por el oferente.



ANEXO N° 6: AUTENTICACIÓN PARA SISTEMAS EXTERNOS

Identificación del Documento

Tipo de documento:

Anexo: Autenticación para sistema externos

Código Documento:

Autenticación Externos

Nº Total de páginas:

3

Elaborado por:

Gerencia de Tecnología y Sistemas

Aprobado por:

Gerencia de Tecnología y Sistemas año 2016

Ciclo de Aprobación**Historia de Cambios**

Versión (Estado)	Autor	Descripción del Cambio	Fecha
V1.0.0	Francisco Arévalo M.	Creación Documento.	27.07.2016
V1.0.0	Mauricio Segovia	Aprobación de documento	27.07.2016

i.- Objetivo del documento

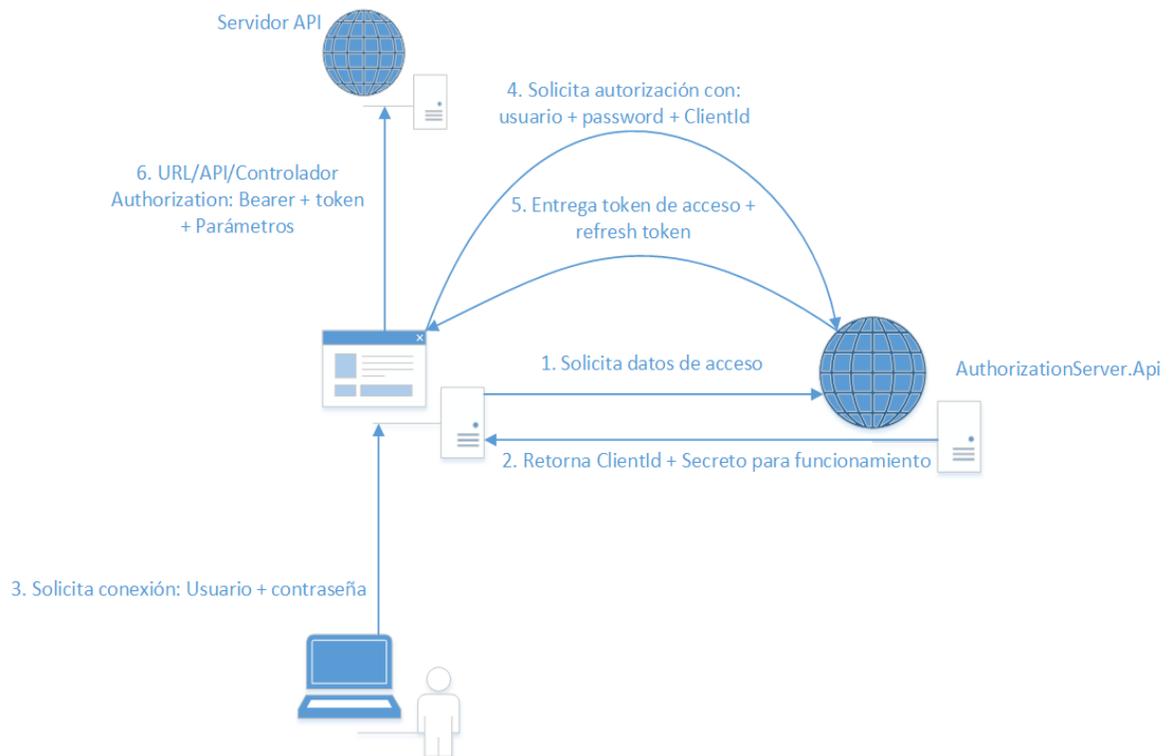
Definir el proceso de autenticación e integración con los diferentes servicios de datos, que entrega la plataforma de Sercotec, a sistemas externos ya construidos o a nuevos desarrollos que deben consumir o compartir datos con la plataforma interna.

ii.- Definición de la tecnología.

Sercotec posee un sistema de autenticación unificado que permite el acceso a diferentes componentes de datos, para todo tipo de actores (clientes, usuarios internos, usuarios externos, aplicaciones de terceros). El estándar actual de integración con las plataformas de Sercotec es mediante la utilización de API REST o API RESTFUL según sea el caso. Cada plataforma expone servicios públicos y privados con información relevante. Existe un directorio principal de acciones llamado API Maestro, que disponibiliza elementos básicos para el funcionamiento de cualquier plataforma de Sercotec.

Para consumir estos elementos, se requiere estar autenticado en la plataforma mediante el uso del servidor de autenticación. Este servicio provee un acceso único para el consumo de la información de Sercotec. Está

definido sobre el protocolo de autorización OAuth2, permitiendo que diferentes aplicaciones puedan acceder a los contenidos, sin que éstas deban conocer las credenciales de usuario. La siguiente imagen ilustra el proceso de autorización



A continuación, se definen los pasos principales:

1. Cada aplicación posee credenciales de autenticación sobre la plataforma. Para autorizar un nuevo sistema, se solicita la habilitación de dicho sistema.
2. El sistema recibe un clientId + secreto, que permite validar el token generado por el servidor de autorización.
3. Cuando el usuario ingresa al sitio de Sercotec, ingresa su nombre de usuario y contraseña la caja de login única de Sercotec.
4. La caja de login se encarga de enviar las credenciales al servidor de autorización.
5. Si la respuesta es correcta, un token JWT (<https://jwt.io/>) es retornado con un tiempo de expiración de 30 minutos, más un token de refresco, el cual permite refrescar el token principal pasado el tiempo de expiración.
6. Con dicho token, pueden ser consultados los diferentes servicios a los cuales tiene acceso un usuario, basado el/los perfiles que el servidor de autenticación incluye en el token de acceso a las API.

Las aplicaciones externas a Sercotec, recibe el token desde la caja de login, pudiendo utilizar la información que se encuentra dentro de él para consultar información específica de los usuarios.

ANEXO N°7: TABLAS DE RESULTADO

Tercer periodo Pymes en Línea (PEL 3) (13,5 meses). Se debe considerar que el periodo de la administración Pymes en Línea es de 18 meses.

ÍTEM	Pymes en línea tercer periodo
Nuevos participantes se registran en la plataforma Moodle de Pymes en línea.	15.539
Porcentaje de los registrados en la plataforma de Pymes en Línea egresan de al menos un curso de capacitación.	Todos los cursos: 26,23% Cursos PEL2: 22,58% Cursos PEL3: 27,35%
Nuevos participantes se suman a las clases en vivo de difusión masiva.	22.853
Nuevos cursos de capacitación asincrónicos (grabados) desarrollados.	10 Se esperan al menos 20 por bases
Beneficiarios de los talleres prácticos de Pymes en línea (matrículas formalizadas).	1.114
Porcentaje de los beneficiarios de los talleres prácticos entrega su proyecto de aplicación y egresan de esta instancia.	64,1% Se espera al menos un 70%
Porcentaje de participantes que se declara promotor de PEL en virtud del indicador Net Promoter Score (Score 9 o 10)	- Eventos en Vivo: 85,54% - Cursos PEL 3: 84% - Talleres en Línea: 86,58%

La distribución de beneficiarios desagregados por las diversas actividades de la parrilla de Pymes en línea tercer periodo (13.5 meses) y Pymes en línea total es la siguiente:

	Todos los periodos	Pymes en línea tercer periodo
Sábados en Línea y Jornadas empresariales (Clases masivas en vivo) <i>*Usuarios únicos validados</i>	59.313	22.853
El Próximo Paso <i>*Solicitudes de postulaciones aceptadas</i>	2.972	599
Matriculas Cursos Elearning <i>*Matriculas de usuarios validados</i>	39.612	14.294
Usuarios únicos Cursos Elearning <i>*Usuarios únicos validados</i>	25.266	6.811

ANEXO N°8: CURSOS Y CLASES PYMES EN LÍNEA EXISTENTES

N°	NOMBRE	CATEGORÍA
1	Hidrógeno Verde: Oportunidades & Aplicaciones	Curso
2	Atrévete a innovar	Curso
3	Pre Bootcamp	Curso
4	Accesos a nuevos mercados e internacionalización	Curso
5	¡Da el salto Growth Marketing!	Curso
6	Publicidad en Google: SEO y SEM	Curso
7	Técnicas de email marketing	Curso
8	Técnicas de Copywriting	Curso
9	Google analytics y landingpage	Curso
10	Gestión de equipos de alto desempeño	Curso
11	Creación de marcas	Curso
14	Producción de piezas audiovisuales (foto y 12 video)	Curso
13	Estrategias de venta digital	Curso
14	MVP y Lean startup	Curso
15	Control de gestión: KPI's y su medición	Curso
16	Institucionalidad pública de apoyo para las Pymes	Curso
17	Herramientas digitales para tu negocio	Curso
18	Estrategias de negociación	Curso
19	Finanzas para emprendedores	Curso
20	Costos y fijación de precios	Curso
21	Conociendo el ciclo del emprendimiento	Curso
22	Diseña tu modelo de negocio	Curso

23	Modelos de negocio circular	Curso
24	Principios básicos de la Inteligencia Artificial	Curso
25	Facebook Ads	Curso
26	Vendiendo en Redes Sociales	Curso
27	Vendiendo en un E- commerce	Curso
28	Medios de pago en plataforma Flow	Curso
29	Medios de pago en plataforma Mercadopago	Curso
30	Cobros recurrentes utilizando Revenu	Curso
31	Diseña tu estrategia de Inbound Marketing	Curso
32	Introducción a la logística para emprendedores	Curso
33	Introducción al Marketing Digital	Curso
34	Alternativas para Vender Online	Curso
35	Introducción a la cobranza online	Curso
36	Transformación digital y modelo de negocio	Curso
37	Gestión de cambio – adapta tu negocio a los nuevos tiempos	Curso
38	Gestiona tu Inventario – optimiza tus procesos	Curso
39	Diseño de experiencia cliente – conecta con sus emociones y sorprende	Curso
40	Decisiones basadas en datos – analiza e impulsa tus ventas	Curso
41	Funnel de Ventas – ¡atrae y fideliza nuevos usuarios!	Curso
42	Ciberseguridad para emprendedores – ¡Que no te roben los datos!	Curso
43	Punto de equilibrio financiero – alcanza el umbral de rentabilidad de tu negocio	Curso
44	Formaliza tu emprendimiento	Curso
45	Crecimiento liderado por la comunidad – haz crecer tu comunidad digital	Curso
46	Gestión Financiera Efectiva para Pymes y Emprendedores	Clase en vivo

47	De la Formalización Empresarial al Éxito en el Comercio Electrónico	Clase en vivo
48	Inteligencia Emocional para Emprendedores	Clase en vivo
49	Estrategias de Marketing y Ventas para Pymes y Cooperativas	Clase en vivo
50	Oportunidades Empresariales en el Ámbito de las Energías Renovables	Clase en vivo
51	Herramientas y Tecnología para Mejorar tus Charlas Online	Clase en vivo
52	Aprende a Crear una Campaña en Facebook Ads desde Cero para Impulsar tus Ventas	Clase en vivo
53	3 Herramientas Claves para la Edición de Videos para tus RRSS y Posicionar tu Marca	Clase en vivo
54	Crea campañas de ADS en tu Negocio con IA	Clase en vivo
55	Inteligencia Artificial relacionada a la Automatización de Tareas	Clase en vivo
56	Aprende a Gestionar el Proceso de Importación en Negocios B2B	Clase en vivo
57	Clase Maestra de Contabilidad para PYMES	Clase en vivo
58	Haz una Campaña para Potenciar tu E-commerce a través de Google Ads	Clase en vivo
59	Usa IA para Crear la Estrategia de RRSS de tu PYME	Clase en vivo
60	Analiza los Datos de tu Negocio con Looker Studio de Google	Clase en vivo
61	E-mail Marketing - Segmenta, Personaliza y Aumenta tus Ventas	Clase en vivo
62	Bases de Datos con un CRM	Clase en vivo
63	Taller de Fotografía de Personas para Mostrar tus Servicios y Productos	Clase en vivo
64	StoryDoing Haz Historia con tu Marca	Clase en vivo
65	Aprende a Utilizar 3 Poderosas Herramientas de IA en tu Negocio	Clase en vivo
66	Crea Conexión con tus Clientes Aplicando Tips de Neuroventas	Clase en vivo
67	LinkedIn - Una Red Social para Hacer Networking	Clase en vivo
68	Crea Comunidad Alrededor de tu Marca con TikTok	Clase en vivo
69	WhatsApp Business y Google Mi Negocio	Clase en vivo
70	Conoce y Usa Diferentes Medios de Pago en tu Negocio	Clase en vivo

71	Formaliza tu Empresa y ve al Siguiete Nivel	Clase en vivo
72	Fuentes de Financiamiento para tu Negocio	Clase en vivo
73	Finanzas para Emprendedores	Clase en vivo
74	Graba y Edita Audiovisualmente tu Pitch	Clase en vivo
75	Estructura tu Pitch para Postular a Fondos	Clase en vivo
76	Construye tu Modelo de Negocio y Postula a Fondos Públicos	Clase en vivo
77	Creando Mi Hoja de Ruta: Planificación Estratégica	Clase en vivo
78	Fotografía para Productos con el Uso del Celular	Clase en vivo
79	Gestión del Tiempo	Clase en vivo
80	Construyendo una Marca que Enamora	Clase en vivo
81	Naming de Marca	Clase en vivo
82	Crea tu Tienda Online Gratuita	Clase en vivo
83	Diseñemos tu Tablero de Seguimiento	Clase en vivo
84	Proyección de Resultados Financieros usando Excel	Clase en vivo
85	Planifica la creación de tu sitio web y potencíalo con SEO básico	Clase en vivo
86	Crea contenido de calidad para tu emprendimiento con Canva	Clase en vivo
87	Crea tu modelo de Negocio Digital	Clase en vivo
88	Las 3 Claves en Redes Sociales: Tiempo real, idoneidad y contenido.	Clase en vivo
89	Aprende a Visualizar Datos Comerciales con Herramientas Analíticas	Clase en vivo
90	El ABC de la Economía Circular para Innovar en tu Negocio	Clase en vivo
91	Herramientas para la Digitalización de tu Negocio	Clase en vivo
92	Design Thinking: Creando Nuevas Oportunidades de Negocio	Clase en vivo
93	Seguridad Digital para Empresas	Clase en vivo
94	Métodos de Investigación de Mercado (Customer Research)	Clase en vivo
95	Análisis Financiero usando Excel	Clase en vivo

96	Entorno VUCA y Adaptación Empresarial	Clase en vivo
97	Liderazgo para el Trabajo Remoto	Clase en vivo
98	Herramientas de Google para Trabajo Remoto y Colaborativo	Clase en vivo
99	Agilidad y Diseño de Servicios	Clase en vivo
100	Cultural Awareness	Clase en vivo
101	Tips de UX/UI Aplicados a la Web de Tu Negocio	Clase en vivo
102	Storytelling el Arte de Contar Historias	Clase en vivo
103	Aprende a Exportar y Conquistar otros Mercados	Clase en vivo
104	Claves para Posicionar tu Marca en RRSS	Clase en vivo
105	Aprende Google Ads desde Cero	Clase en vivo
106	Cautiva y Vende a través de la Fotografía	Clase en vivo
107	Rediseña tu Propuesta de Valor y Mejora la Experiencia de tu Cliente	Clase en vivo
108	Inteligencia Emocional para Emprender	Clase en vivo
109	Impacta y Vende a través de los Reels de Instagram	Clase en vivo
110	Crea y Lanza tu Primer Podcast	Clase en vivo
111	Oratoria y Persuasión para Emprendedores	Clase en vivo
112	Diseña para Vender con Canva	Clase en vivo
113	Cómo Tener Más Ventas a Través de las Plataformas Digitales	Clase en vivo
114	Facebook Ads para Principiantes	Clase en vivo
115	Comencemos a Crear Contenido para RRSS	Clase en vivo
116	Estrategia Digital en Palabras Simples	Clase en vivo
117	Desde el Mundo a tu Negocio	Clase en vivo
118	Todo lo que Debes Saber para Emitir Boletas y Facturas	Clase en vivo
119	Fondos Públicos para Financiar tu Idea	Clase en vivo
120	Formaliza tu Emprendimiento	Clase en vivo

121	Fotografía de Productos para Principiantes	Clase en vivo
122	Innova en tu Negocio con Design Thinking	Clase en vivo
123	Google Ads Vs Facebook Ads 2022	Clase en vivo
124	Convierte a cada Cliente en tu Fan	Clase en vivo
125	Proyecta, Destaca y Vende con tu Marca Personal	Clase en vivo
126	Coreografía para tus Ventas en TikTok	Clase en vivo
127	Transforma un Fracaso en tu Mejor Éxito	Clase en vivo
128	Emociona y Vende Usando Storytelling	Clase en vivo
129	Licitaciones Públicas	Clase en vivo
130	Gestiona tu Proyecto con Éxito	Clase en vivo
131	Reglas de Oro para Potenciar tus Ventas	Clase en vivo
132	Gestiona tus Comunicaciones	Clase en vivo
133	Finanzas para Emprendedores Principiantes	Clase en vivo
134	Crea un Sitio para tu propia Tienda Online	Clase en vivo
135	Diseña tu Modelo de Negocio Digital	Clase en vivo
136	Gestiona tu Estrategia de Marketing	Clase en vivo
137	Desarrolla tus Habilidades en Ventas	Clase en vivo
138	Marketplaces como Modelo de Negocio	Clase en vivo
139	Potencia tu Marca Personal	Clase en vivo
140	Diseña tu Plan Estratégico para la Acción	Clase en vivo
141	Desarrolla tu Estrategia Inicial para Emprender	Clase en vivo
142	Transfórmate para Emprender	Clase en vivo
143	Economía circular, una nueva forma de reactivar tu negocio.	Clase en vivo
144	Cómo aumentar las ventas a través de una oratoria efectiva.	Clase en vivo
145	Venta digital: Aprende cómo ofrecer pagos online.	Clase en vivo

146	Contenido audiovisual: Conoce su importancia y aprende a construir tus propios videos.	Clase en vivo
147	Educación y planificación financiera para emprendedores.	Clase en vivo
148	Cómo realizar una Gestión Comercial con tus clientes empresas.	Clase en vivo
149	¿Cómo posicionar mi marca en Instagram y vender más?.	Clase en vivo
150	Eficiencia Energética, posibilidades para sustentabilizar tu negocio.	Clase en vivo
151	Redacción persuasiva para tu negocio digital.	Clase en vivo
152	Consigue a tus clientes antes: Anticípate para crecer.	Clase en vivo
153	Estrategias para aumentar tus ventas por internet en pandemia.	Clase en vivo
154	Logra llevar la contabilidad de tu negocio de manera controlada y eficiente.	Clase en vivo
155	Aprende cómo mejorar tus ventas con empresas mediante LinkedIn.	Clase en vivo
156	Aprende que es un CRM y cómo usarlo para mejorar tus procesos de ventas.	Clase en vivo
157	Branding: Transformar la venta en adoración.	Clase en vivo
158	Multiplica tus clientes a través de las Neuroventas.	Clase en vivo
159	Comunicación Efectiva: Construye Tu Marca a través del Mensaje.	Clase en vivo
160	"El mundo digital" soluciones para las cooperativas.	Clase en vivo
161	Educación financiera: Cómo ordenar y administrar tus cuentas.	Clase en vivo
162	TOP 10: Estrategias para aumentar tus ventas y cómo aplicarlas de la forma correcta.	Clase en vivo
163	Descubre nuevas oportunidades para innovar y testear poten	Clase en vivo
164	Técnicas y tips para convertirte en un experto en negociación.	Clase en vivo
165	¿Mi emprendimiento en TikTok? ¡Sí, es posible! Descubre cómo aprovechar esta oportunidad.	Clase en vivo
166	¿Cómo vender y a quién vender? ¡Descubre técnicas para mejorar tu gestión comercial!.	Clase en vivo
167	Herramientas de innovación para construir nuevas oportunidades para tu negocio.	Clase en vivo

168	Fidelización y post- venta, los secretos que necesitas saber para tener clientes felices.	Clase en vivo
169	Cómo formalizar tu negocio de forma exitosa y digit	Clase en vivo
170	Técnicas de gestión para aumentar tus oportunidades comerciales.	Clase en vivo
171	Descubre cómo vender más con WhatsApp Business y SMS.	Clase en vivo
172	¿Qué publicar en tus redes sociales y cuándo? Planificación y Contenido.	Clase en vivo
173	Creación de campañas de publicidad con Facebook Business.	Clase en vivo
174	Herramientas para la medición de tu Marketing Digital.	Clase en vivo
175	Proceso de importación para negocios B2B.	Clase en vivo
176	¿Cómo lograr una armonía gráfica en el Instagram de mi Pyme?.	Clase en vivo
177	Prospección de clientes para ventas B2B.	Clase en vivo
178	Ventas híbridas y comunicación digital exitosa.	Clase en vivo
179	Cómo iniciar un Plan de Digitalización para tu pequeño negocio.	Clase en vivo
180	Lo que no se mide...finanzas básicas para tu negocio .	Clase en vivo
181	Garantías, cambios y devoluciones en el E- Commerce.	Clase en vivo
182	Descubre cómo aumentar las ventas de tu servicio.	Clase en vivo
183	Medios de pago digitales: Cómo cobrar usando la tecnología.	Clase en vivo
184	Registro de Marca y Propiedad	Clase en vivo
185	Conoce y potencia tu ciclo de ventas	Clase en vivo
186	Ciberseguridad y confianza: Lo imprescindible para asegurar mejores negocios	Clase en vivo
187	Aprende cómo vender servicios por internet	Clase en vivo
188	Cómo ganar posicionamiento orgánico y estratégico en Google.	Clase en vivo
189	Conoce las herramientas que tiene Microsoft para tu negocio.	Clase en vivo
190	Comunicación efectiva y gestión de reclamos a través de las redes sociales.	Clase en vivo
191	Aprende cómo importar desde China y el extranjero	Clase en vivo

192	Uso correcto del E-mail Marketing para las pymes	Clase en vivo
193	E-commerce 2.0: Más allá del carrito de compras	Clase en vivo
194	Tips y recomendaciones de fotografías para tu negocio online	Clase en vivo
195	Identifica cómo y qué productos vender para tener un negocio exitoso	Clase en vivo
196	Aprende cómo vender fuera de Chile	Clase en vivo
197	Marketing Digital, analítica y ventas online para las pymes	Clase en vivo
198	Marketing Tradicional v/s Marketing Digital para las Pymes	Clase en vivo
199	Creando publicidad en Google	Clase en vivo
200	Logística en E commerce	Clase en vivo
201	Elegir medio correcto para audiencia	Clase en vivo
202	Sacar provecho a RRSS	Clase en vivo
203	La gran oportunidad de vender a través de un Marketplace	Clase en vivo
204	Creación de tienda Online con Jumpseller	Clase en vivo
205	Mi Primera Estrategia de Marketing Digital	Clase en vivo
206	Tips y Recomendaciones para pymes en el Cyberday	Clase en vivo
207	Conoce la importancia de los medios de pago digitales.	Clase en vivo
208	Conoce las herramientas que tiene Google para tu negocio.	Clase en vivo