**ANEXO N.º 8**

**FORMULARIO DE POSTULACIÓN**

**(PROPUESTA TÉCNICA Y ECONÓMICA)**

Contenido

[1. ANTECEDENTES DEL OFERENTE 3](#_Toc44678881)

[2. PROPUESTA TÉCNICA, COHERENCIA DEL PLAN DE GASTOS Y EXPERIENCIA DE LA ENTIDAD 4](#_Toc44678882)

[2.1 PROPUESTA TÉCNICA, EQUIPO DE TRABAJO Y COHERENCIA DEL PLAN DE GASTOS 4](#_Toc44678883)

[2.1.1 METODOLOGÍA DE TRABAJO 4](#_Toc44678884)

[2.1.2 COHERENCIA Y PERTINENCIA DE LOS SERVICIOS A DESARROLLAR 6](#_Toc44678885)

[2.1.3 COBERTURA ESPERADA DEL DESPLIEGUE TERRITORIAL 8](#_Toc44678886)

[2.1.4 ARTICULACIÓN 9](#_Toc44678887)

[2.1.5 INDICADORES PERTINENTES RELEVANTES 10](#_Toc44678888)

[2.1.6 SERVICIOS DEL CENTRO ADICIONALES A LA PROPUESTA 12](#_Toc44678889)

[2.1.7 EQUIPO DE TRABAJO 13](#_Toc44678890)

[2.2 EXPERIENCIA DE LA ENTIDAD POSTULANTE 14](#_Toc44678891)

[3. UBICACIÓN E INFRAESTRUCTURA 16](#_Toc44678892)

[3.1 UBICACIÓN FÍSICA 16](#_Toc44678893)

[3.2. CALIDAD DE INFRAESTRUCTURA 18](#_Toc44678894)

[4 APORTE DE COFINANCIAMIENTO DEL OPERADOR 19](#_Toc44678895)

# 1. ANTECEDENTES DEL OFERENTE

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| NOMBRE |  | |
| RUT |  | |
| NOMBRE DEL/DE LA REPRESENTANTE LEGAL |  | |
| NÚMERO DE CÉDULA DE IDENTIDAD |  | |
| DIRECCIÓN CALLE/ NÚMERO/ DEPTO |  | |
| COMUNA/REGIÓN | **Comuna:** | **Región:** |
| TELÉFONOS FIJO/ CELULAR | **Fijo:** | **Celular:** |
| REGIÓN / CENTRO AL QUE POSTULA | **Región:** | **Centro:** |
| SATÉLITES/ PUNTO ATENCIÓN MÓVIL QUE POSTULA | **Satélite/s (comuna):** | **Punto Móvil (comuna):** |
| NOMBRE DE JEFE DE PROYECTO (contraparte con la que Sercotec mantendrá contacto en todas las etapas del proceso) |  | |
| TELÉFONOS FIJO |  | |
| TELEFÓNO CELULAR |  | |
| CORREO ELECTRÓNICO |  | |
| POSTULA EN FORMA CONJUNTA | **\_\_\_ SI \_\_\_ NO** | |
| NOMBRE DE REPRESENTANTES DE POSTULACIÓN CONJUNTA  (En caso que usted postule en forma conjunta complete este cuadro, resguardar coherencia con el punto 2.1,4 del presente formulario). | **NOMBRE ENTIDAD** | **NOMBRE REPRESENTANTE ENTIDAD** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

# 2. PROPUESTA TÉCNICA, COHERENCIA DEL PLAN DE GASTOS Y EXPERIENCIA DE LA ENTIDAD

## 2.1 PROPUESTA TÉCNICA, EQUIPO DE TRABAJO Y COHERENCIA DEL PLAN DE GASTOS

### 2.1.1 METODOLOGÍA DE TRABAJO

Metodología de trabajo en cada segmento de clientes que identifique cómo se lograrán los resultados económicos de acuerdo al Modelo de Centros y Caracterización de clientes del territorio y brechas existentes que justifican el apoyo del Centro de Negocios.

**ROL DEL CENTRO EN EL TERRITORIO**

Describa el rol que se espera cumpla el Centro para el desarrollo del territorio, identificando además a sus competidores y el valor agregado que tendrá el Centro para que los clientes lo prefieran frente a las otras opciones. Describa brevemente a aquellos socios potenciales que puedan trabajar colaborativamente para fortalecer el Centro y dar el mejor servicio a sus clientes. Incorporar instituciones que puedan aportar con recursos a corto (uno a dos años) y largo plazo (tres a cinco años) y otras organizaciones que ofrecen servicios similares a las EMT y que pudieran complementar el trabajo de Centro, tales como Cámara de Comercio, Asociaciones de Empresarios, Departamentos de Desarrollo Económico de Gobiernos Locales y Regionales, ONG, etc. Indicar los beneficios que serán percibidos por el centro y sus clientes.

|  |
| --- |
|  |

**IDENTIFICACIÓN Y CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES**

Se espera que el oferente identifique, caracterice y segmenta a los posibles clientes del Centro, en relación a las principales características demográficas, económicas y territoriales, tanto de los emprendedores como de sus empresas, en este último caso se debe se debe considerar el tipo de organización, el nivel de formalidad, el nivel de desarrollo del negocio, y sus ventas considerando, además, el modelo descrito en las Bases del presente concurso.

**Caracterización del territorio**

|  |
| --- |
| Aspectos demográficos: |
| Aspectos económicos: |
| Aspectos territoriales: |
| Identificación de principales actores en el territorio (públicos y privados): |

Se debe responder a preguntas dando ejemplos (“tales como”), tomando en consideración los distintos tipos de segmentos que debe atender un centro según lo señalado en el anexo 1.

¿Quiénes serán los principales clientes del Centro?

|  |
| --- |
|  |

¿Cuáles son las características de los segmentos de clientes que atenderá en el Centro de negocios?

|  |
| --- |
|  |

**METODOLOGÍA DE TRABAJO**

El Centro atenderá a aquellos emprendimientos, cuyos responsables demuestren interés, compromiso y potencial de desarrollo económico y/o socio-ambiental, en armonía con la propia visión de desarrollo de los territorios.

La metodología y estrategia a utilizar deben ser pertinentes, participativas y de co-construcción con los emprendedores/as pertenecientes a los territorios, requiriéndose que los profesionales del Centro desarrollen los vínculos requeridos con actores relevantes, para articular la oferta en fomento, gestionar las redes de apoyo y cooperación que potencien los proyectos empresariales.

La metodología propuesta se debe inspirar en los modelos de excelencia (Malcom Baldrige) que son referencia en la operación e los SBDC (Small Bussines Developtment Centers) de Estados Unidos) y que ha sido adaptado a la realidad nacional.

Dicha metodología se expresa en el trabajo del Centro mediante el cual la organización autoevalúa su gestión, con relación a un modelo de referencia, identificando sus fortalezas y oportunidades de mejoramiento. A partir de estas distinciones, se aplican planes de mejora que permiten aumentar los niveles de calidad de las prácticas, en búsqueda de la excelencia a través de siete principios básicos:

Describir cómo abordará cada uno de los principios básicos:

a) Liderazgo del Centro, para tomar decisiones, asignar recursos, dar valor a los clientes, vincularse con sus stakeholders,

b) Planificación estratégica, su realización, análisis de información y mecanismos para tomar decisiones,

c) Clientes y mercado, orientado a identificar y segmentar los clientes de acuerdo a sus necesidades y expectativas,

d) Medición, análisis y gestión del conocimiento, orientado a gestionar la información y asegurar confiabilidad,

e) Orientación hacia las personas, incentivos al logro y reconocimiento de resultados,

f) Gestión de los procesos, orientados a asegurar que los servicios se entreguen en calidad, eficiencia y efectividad, distinguiendo procesos clave y de apoyo

g) Resultados, orientado a proporcionar información comparable y que permita tomar medidas.

|  |
| --- |
|  |

### 2.1.2 COHERENCIA Y PERTINENCIA DE LOS SERVICIOS A DESARROLLAR

1. Asesoría (general y especializada)

|  |  |
| --- | --- |
| **Segmentos de clientes a abordar según territorio** | **Metodología y Estrategias a implementar** |
|  |  |
|  |  |

1. Capacitación

|  |  |
| --- | --- |
| **Segmentos de clientes a abordar según territorio** | **Metodología y Estrategias a implementar** |
|  |  |
|  |  |

1. Acceso a oferta financiera

|  |  |
| --- | --- |
| **Segmentos de clientes a abordar según territorio** | **Metodología y Estrategias a implementar** |
|  |  |
|  |  |

1. Investigación aplicada de negocio y mercado

|  |  |
| --- | --- |
| **Segmentos de clientes a abordar según territorio** | **Metodología y Estrategias a implementar** |
|  |  |
|  |  |

1. Horarios extendidos

|  |  |
| --- | --- |
| **Segmentos de clientes a abordar según territorio** | **Metodología y Estrategias a implementar** |
|  |  |
|  |  |

1. Espacio colaborativo

|  |  |
| --- | --- |
| **Segmentos de clientes a abordar según territorio** | **Metodología y Estrategias a implementar** |
|  |  |
|  |  |

1. Actividades de difusión, articulación y acceso a redes de comercialización

|  |  |
| --- | --- |
| **Segmentos de clientes a abordar según territorio** | **Metodología y Estrategias a implementar** |
|  |  |
|  |  |

### 2.1.3 COBERTURA ESPERADA DEL DESPLIEGUE TERRITORIAL

Cobertura esperada en cuanto al despliegue territorial, pertinencia de satélites propuestos y puntos móviles.

Indique cómo funcionará el centro principal, satélite y puntos móviles, con sus horarios, servicios a desarrollar y equipo para lograr despliegue territorial. La disposición del Centro principal, los satélites y puntos móviles deberán guardar coherencia y pertinencia con la cobertura esperada en el territorio en cuanto a número de clientes a atender y actividades a desarrollar que permita atender las necesidades y brechas identificadas.

**Centro principal:**

|  |
| --- |
|  |

**Centro satélite (opcional)**

|  |
| --- |
|  |

**Puntos móviles (opcional)**

|  |
| --- |
|  |

### 2.1.4 ARTICULACIÓN

Articulación, composición de actores relevantes del territorio del mundo privado en su Comité Directivo (superior al 60%), participación de la Academia y público del territorio. Pertinencia y relevancia de los actores claves del territorio y cómo se vincula el Centro con dichos actores.

**IDENTIFIQUE LOS INTEGRANTES DEL COMITÉ DIRECTIVO**

Recordar que este Comité deberá actuar de manera ejecutiva, por tanto, no deberá tener más de 7 integrantes, los que serán propuestos por el oferente. En su composición se deberá considerar al menos representantes de entidades de educación superior, de instituciones públicas y/o privadas y especialmente asociaciones de empresarios/as y/o empresarios/as destacados, éstos últimos deben representar el 60% de los integrantes del Comité Directivo. No será posible incluir en la propuesta del Comité Directivo la participación de funcionarios/as de Sercotec.

Una institución no puede tener más de un miembro en el comité.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N° | Nombre | Institución | Cargo dentro de la institución | Experiencia relacionada | Categoría de la Institución (Entidad de educación superior, instituciones públicas, institución privadas, asociaciones de empresarios, empresario) | Área donde aportará en relación al foco estratégico y al vínculo con el territorio |
| 1 |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |  |  |
| 7 |  |  |  |  |  |  |

**La Relación de privados al menos un 60%**

|  |  |
| --- | --- |
| Categoría de la institución | Porcentaje |
| Pública |  |
| Privada |  |

**FUNCIONES Y MODELO DE OPERACIÓN DEL COMITÉ DIRECTIVO:**

Indicar organización del Directorio, periodicidad y programación tentativa de las sesiones, entre otros aspectos relevantes. Considerar que el Comité Directivo deberá sesionar periódicamente para apoyar la gestión del Director del Centro.

|  |
| --- |
|  |

### 2.1.5 INDICADORES PERTINENTES RELEVANTES

Se evaluarán indicadores cuantitativos y cualitativos para evaluar el desempeño de los Centros y su equipo de trabajo, los cuales deben ser pertinentes, desafiantes y relevantes de acuerdo al territorio, cobertura del Centro, disposición de sus satélites y puntos móviles. Definiendo al menos cuatro tipos:

* De resultados: aquellas variables que ayudan a identificar el resultado del proceso y producto del Centro.
* De impacto: efectos que se esperan lograr, en el mediano y el largo plazo, definidos a partir del propósito u objetivo general (aumento de ventas, creación y retención de empresas, de puestos de trabajo, inversiones, nuevo capital invertido, etc.).
* De gestión: información respecto del logro de objetivos de la operación del Centro.
* De cobertura: respecto del número de clientes visitados, atendidos o capacitados.

Complete la matriz de variables indicando la meta comprometida con su respectiva justificación.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Variables | Observación | Meta comprometida en el periodo (anual) | Justificación |
| N° total de clientes asesorados en el periodo | Meta a definir por el oferente, considerando las precisiones del modelo, donde asesores y directores deben prestar asesoría. Se estiman al menos 100 clientes por asesor del Centro al año, y el número de clientes a asesorar por director será de 50. |  |  |
| Horas de asesoría | Horas totales de asesoría reportables, del total de clientes asesorados (incluye tiempo de preparación, de viaje y de contacto directo). |  |  |
| N° de eventos de capacitación (talleres, charlas y seminarios) | Número de eventos de capacitación realizadas por centros, registradas en estado COMPLETO, y que estén reportables (Se considerarán todos los eventos registrados, realizado en el centro, en satélites, puntos móviles, actividades virtuales etc.) |  |  |
| N° de clientes asesorados con aumento de ventas en el periodo | Considera aquellos clientes, que como resultado de la asesoría hayan manifestado un aumento de ventas, dentro del periodo de medición, y fruto de la intervención del centro. |  |  |
| N° de clientes asesorados con nuevos empleos formales | Mide el número de empleos formales generados por los clientes como resultado de la asesoría, ya sea indefinido, plazo fijo, honorarios, part time, tiempo completo, temporal, autoempleo, etc., dentro del periodo de medición. |  |  |
| Monto de financiamiento privado y aprobado en el periodo de medición | Mide los recursos levantados por los clientes, para realizar inversiones durante el proceso de atención y/o como resultado de la asesoría. Estas inversiones deben ser de tipo privadas y en estado aprobadas, dentro del periodo de medición. |  |  |

Incorpore un máximo de 4 variables adicionales del Centro en relación a: Su territorio, sectores atendidos, segmentos de clientes. Además, relativo a su propuesta de valor, incorporar lo que el oferente considere pertinente, factible y coherente de implementar de acuerdo a la estrategia.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Variables | Observación | Meta comprometida en el periodo (anual) | Justificación |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

### 2.1.6 SERVICIOS DEL CENTRO ADICIONALES A LA PROPUESTA

Detallar los servicios del Centro adicionales a la propuesta.

Iniciativas en materias de innovación, sistema de gestión de calidad, apoyo en la comercialización de los negocios, sustentabilidad y medio ambiente, iniciativas en el ámbito de asesoría experta y clínicas empresariales.

|  |
| --- |
|  |

**Planificación de Actividades**

Identifique cómo integrará todas las actividades a desarrollar para la adecuada habilitación (entre uno a dos meses, considera habilitación de infraestructura y soporte tecnológico, constitución y preparación de recurso humano, actualización mapa estratégico, entre otras actividades) en caso que sea pertinente, y para la operación del Centro (difusión, captación y atracción de clientes, despliegue territorial, articulación con el entorno, prestación de servicios, seguimiento y control de resultados, desarrollo profesional, evaluación de desempeño equipo profesional, reportes técnicos y financieros a Sercotec, actividades adicionales presentes en la propuesta) en un período de un año.

|  |
| --- |
|  |

### 2.1.7 EQUIPO DE TRABAJO

Describa el equipo de trabajo propuesto para el funcionamiento del Centro, según especificaciones indicadas en Bases de presente concurso. Recordar que se deberá adjuntar Curriculum actualizado (indicado mes de inicio y de término de cada experiencia), certificados de título, y autorización para la presentación de antecedentes disponible como anexo en este Formulario de Postulación de cada integrante. Asimismo, es importante precisar que el número total de asistentes no deberá superar el 40% del total del equipo.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Cargo | Nombre Completo | Profesión | Años de experiencia en cargos similares | Tipo de contrato que tendrá en el Centro | Ocupación actual | Cargos relevantes relacionados con el mundo empresarial | Postula a otro Centro | Actualmente trabaja en algún centro (SI/NO) | Forma o ha formado parte del equipo de algún centro (cuál) | Si es especialista, especificar el área |
| Coordinador |  |  |  |  |  |  |  |  |  | no aplica |
| Asesor 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Asesor 2…. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Asistente Ejecutivo |  |  |  |  |  |  |  |  |  | no aplica |
| Asistente Administrativo |  |  |  |  |  |  |  |  |  | no aplica |
| Otros |  |  |  |  |  |  |  |  |  | no aplica |

## 2.2 EXPERIENCIA DE LA ENTIDAD POSTULANTE

Describa la experiencia del Oferente respecto a la ejecución de proyectos relevantes similares.

Nota: Se entenderá por experiencia de proyectos relevantes similares aquellos en que se considere, entre otros: a) la operación de programas de apoyo para emprendedores, tales como: incubadoras, centros de innovación de tecnología, centros de extensionismo, centros empresariales y otros programas agenciados, b) la gestión de programas de fondos concursables en servicios de capacitación y/o asesoría a grupos de emprendedores y empresas, c) la asesoría directa a empresas, grupos de empresas o grupos individuales.

En caso de presentar más de un servicio asociado a un mismo contrato o más de un servicio por menos de 1 (un) año se considerará sólo 1 proyecto relevante. Aplica para servicios mensuales por un mismo contrato.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **NOMBRE CLIENTE** | **NOMBRE Y TELÉFONO DE CONTACTO** | **DESCRIPCIÓN SERVICIOS REALIZADOS** | | **FECHA INICIO**  **(mes / año)** | **FECHA TÉRMINO**  **(mes / año)** |
| **NOMBRE SERVICIO** | **DESCRIPCIÓN** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

# 3. UBICACIÓN E INFRAESTRUCTURA

## 3.1 UBICACIÓN FÍSICA

Identifique a través de mapas la ubicación propuesta para el Centro principal, Centros Satélites y Puntos de Atención Móvil junto con describir la estrategia de despliegue en el territorio, considerando las siguientes variables

* Visibilidad del Centro y el/los satélites propuestos, tanto para los clientes que ingresan a sus espacios como para potenciales clientes y usuarios que transitan en su entorno.
* Accesibilidad del Centro y el/los satélites propuestos en cuanto a la posibilidad de acceder a través de locomoción colectiva cercana al lugar.
* Cercanía del Centro y el/los satélites a los actores claves del territorio
* Cercanía del Centro a los principales servicios de la ciudad.
* Espacio independiente de las instalaciones donde opera el oferente o socio estratégico.
* Elementos adicionales destacados, tales como pertinencia del precio y ubicación estratégica.

Centro Principal

|  |
| --- |
|  |

Satélite(s)

|  |
| --- |
|  |

**Cuadro resumen:**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Centro | Ubicación (dirección)/ Adjuntar mapa | Indicar si es arrendada/ propiedad oferente/aporte Tercero | Cobertura de atención (comunas a atender) | Días de funcionamiento | Horario de funcionamiento |
| Centro Principal: |  |  |  |  |  |
| Centro satélite 1: |  |  |  |  |  |
| Centro satélite 2: |  |  |  |  |  |
| Centro satélite n: |  |  |  |  |  |
| Punto Atención: |  |  |  |  |  |

## 3.2. CALIDAD DE INFRAESTRUCTURA

Describa la infraestructura física y tecnológica que se pondrá a disposición para el desarrollo de las actividades del Centro, conforme a lo descrito en el Anexo N° 1 de las bases del concurso. Incorpore plano de la infraestructura, dependencias y fotografías. Señalar los elementos adicionales que considerará en su propuesta, considerando las siguientes variables:

* Espacios del Centro y el/los satélites propuestos cuentan oficinas suficientes para la asesoría y capacitación (oficinas de asesores, salas de capacitación, salas de tecnología, entre otros).
* El Centro y el/los Satélites cuentan y/o contemplan accesos y espacios para personas con movilidad reducida.
* El Centro y el/los Satélites cuenta con servicios higiénicos suficientes (al menos 2 por cada 6 profesionales) y clientes (mínimo 2), al menos un servicio higiénico acondicionados a movilidad reducida.
* El Centro y el/los Satélites cuenta con áreas de espera y descanso. Sala de espera de clientes e infantil.
* El Centro y el/los Satélites cuenta con estacionamientos para los clientes.
* Elementos adicionales destacados, tales como espacios colaborativos, salas de imagen y de grabación, propuesta de manejo medio ambiental y medidas sanitarias, entre otros.

Centro Principal

|  |
| --- |
|  |

Satélite(s)

|  |
| --- |
|  |

# 4 APORTE DE COFINANCIAMIENTO DEL OPERADOR

Se evaluará el porcentaje de aporte propio oferente y/o de terceros correspondiente a entidades colaboradoras. Los aportes de los oferentes y/o terceros podrán ser pecuniarios y no pecuniarios. Sólo se valorarán aquellos aportes que cumplan los requerimientos solicitados en el punto **1.8.4. Financiamiento del Centro**. A su vez, deben estar claramente identificados en la memoria de cálculo. En el caso de los aportes pecuniarios, éstos deberán ingresar a la cuenta exclusiva del Centro para dichos efectos, una vez firmado el Convenio. En el caso de los aportes no pecuniarios, éstos se considerarán respecto del valor de mercado y topes a financiar, de conformidad al **Anexo 5: Presupuesto, Valores de Mercado y Montos tope de financiamiento**, los cuales podrán cambiar o ser modificado de acuerdo a las condiciones de mercado y tiempo de implementación del convenio, el cual podrá aumentar o disminuir, y sólo se considerarán aquellos que vengan acompañados de sus respectivas cartas de compromiso.

El aporte del oferente deberá corresponder como mínimo al **20%** del costo total de ejecución del Centro (sin considerar la Habilitación). En caso de contravención, **la oferta será inadmisible**.

**POSTULACIÓN CONJUNTA (vinculados a la propuesta)**

Describa la articulación con otras instituciones en el marco de la postulación conjunta. Se entiende por postulación conjunta al trabajo concreto entre entidades de servicios complementarios del sector académico y empresarial, a objeto de ampliar y robustecer la operación y servicios del Centro y que se encuentren incorporadas, además, en la estructura presupuestaria. El oferente deberá declarar y acreditar su postulación conjunta, y compromiso técnico y económico, a través de la firma de una carta adjunta al presente formulario por cada una de las Instituciones aportantes, considerando válidos sólo aquellos aportes debidamente respaldados.

En la siguiente tabla, identificar en primera instancia los aportes realizados por el Oferente postulante, respaldados con carta de compromiso, y a continuación las Instituciones que conforman su postulación conjunta, respaldadas con carta de compromiso. Verificar que los aportes y sumatorias indicadas en la presente tabla, sean coincidentes con las cartas de compromiso y la propuesta económica presentada.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nombre Institución aportante | Categoría entidad (Académica, Empresarial, Pública, otra) | Breve Descripción de la Institución | Beneficio para el Centro y sus clientes | Descripción del aporte | Monto aporte pecuniario ($) | Monto aporte no pecuniario ($) | Monto total de aporte (($) | Ítem de financiamiento al cual corresponde (Revisar Anexo N° 5 Propuesta Económica) |
| Operador |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Institución Aportante 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Institución Aportante 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Institución Aportante 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Institución Aportante n |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Porcentaje: Aporte de Cofinanciamiento | Porcentaje: Aportes pecuniarios |
|  |  |

**Nota:** los valores deben concordar entre Anexo 8, Anexo 5 y Cartas presentadas.

Identifique el valor en pesos chilenos del valor total del Centro, tanto para habilitación como para su

ejecución, considerando los aportes de Sercotec, oferente y terceros.

De igual forma deberá detallar los valores de habilitación y ejecución del Centro en la Propuesta

Económica, debiendo adjuntar dicho archivo en formato Excel (Anexo N° 6).

Los valores presentados a continuación deberán ser coherentes con la Propuesta Económica y las cartas de compromiso económico del oferente y de terceros.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Aporte Sercotec  (pesos chilenos ($)) | Aporte proponente  más aportes terceros ($) | Total  (pesos chilenos ($)) |
| Valor Habilitación del Centro |  |  |  |
| Valor Ejecución del Centro |  |  |  |
| % de financiamiento |  |  | **100%** |

**La entrega de los recursos por parte de Sercotec para los Centros adjudicados se realizará periódicamente de acuerdo al flujo de caja y disponibilidad presupuestaria existente.**

**AUTORIZACION PRESENTACIÓN DE ANTECEDENTES**

**(Una por cada miembro del equipo de trabajo)**

Yo \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, autorizo a \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(nombre oferente)\_\_\_\_\_\_\_\_ para presentar mis antecedentes curriculares para ser evaluados en el Concurso Público para Operadores del Centro de Negocios (nombre del Centro), Región de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Mis antecedentes curriculares serán presentados para el cargo de \_\_\_\_ (indicar cargo al que postula) \_\_\_.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Firma

Nombre completo

RUT

Fecha

**CARTA DE COMPROMISO TÉCNICO Y ECONÓMICO**

**(OFERENTE)**

Yo\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ en representación de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ RUT\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, declaro conocer la propuesta técnica y económica, y comprometo el aporte Institucional y de los asociados a la presente propuesta, para la ejecución de la totalidad de las actividades del Centro de Negocios al que postulamos en la Región de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, localizado en la comuna \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Declaro estar en conocimiento, que en caso de incumplir dichos aportes serán aplicadas las sanciones establecidas en las presentes bases.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Descripción del aporte | Partida presupuestaria al cual corresponde[[1]](#footnote-1) (Revisar Anexo N° 6) | Aporte Pecuniario ($) | Aporte No Pecuniario ($) | Monto ($) |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| TOTAL | |  |  |  |

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Firma

Nombre completo del /la representante legal

RUT representante legal

Nombre institución

Fecha

**CARTA DE COMPROMISO TÉCNICO Y ECONÓMICO**

**(TERCEROS - POSTULACION CONJUNTA.**

**Se debe presentar una por cada institución)**

Yo\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ en representación de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ RUT\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, comprometo el aporte detallado en el cuadro adjunto, para la ejecución del Centro de Negocios al que postulamos en la Región de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, localizado en la comuna \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Descripción del aporte | Partida presupuestaria al cual corresponde[[2]](#footnote-2) (Revisar Anexo N° 6) | Aporte Pecuniario ($) | Aporte No Pecuniario ($) | Monto ($) |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| TOTAL | |  |  |  |

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Firma

Nombre completo del /la representante legal

RUT representante legal

Nombre institución

Fecha

1. Los aportes deben ser incorporados en el archivo Excel Propuesta Económica. Las partidas presupuestarias y valores deben ser coherente con lo declarado en esta carta y en el archivo señalado. [↑](#footnote-ref-1)
2. Los aportes deben ser incorporados en el archivo Excel Propuesta Económica. Las partidas presupuestarias y valores deben ser coherente con lo declarado en esta carta y en el archivo señalado. [↑](#footnote-ref-2)