

**ACTA DE SELECCIÓN**  
**CONCURSO PARA OPERADORES DE CENTROS DE DESARROLLO DE NEGOCIOS**  
**SERCOTEC - 2024, CENTRO VILLARRICA**

En Santiago, a 30 de diciembre del 2024, y en el marco del *Concurso Público para Operadores de Centros de Desarrollo de Negocios 2024*, realizado por el Servicio de Cooperación Técnica, Sercotec, se procede a informar el resultado de la “*Reunión de Ajuste y Selección de Operadores*”, de conformidad a lo establecido en Bases de Concurso aprobadas por resolución N° 10.574, del 17 de septiembre de 2024.

Para esta etapa del concurso, Sercotec dispuso una Comisión de Evaluación Técnica constituida por:

NOMBRE	CARGO
Susana Barrientos Andrade	Ejecutiva de Fomento, Dirección Regional Sercotec Magallanes
Hugo Moreno Latorre	Ejecutivo de Fomento, Dirección Regional Sercotec Bío Bío
Pablo Barahona Gaete	Profesional Gerencia de Centros de Desarrollo de Sercotec

Según las Bases que rigen el Concurso, se desarrolló un proceso de ajuste con la entidad postulante que presentó un mayor puntaje ponderado en el Centro de Desarrollo de Negocios correspondiente, y manifestó asumir los acuerdos establecidos en dicho proceso, debiendo seleccionarse al Operador que ya completó esta etapa.

1. Cumplida la mencionada etapa, a continuación, se indican las notas obtenidas por la entidad seleccionada conforme a los criterios de evaluación establecidos:

<b>Región a la que postula</b>	<b>La Araucanía</b>
<b>Centro al que postula</b>	<b>Villarrica</b>
<b>Institución oferente</b>	<b>Universidad de la Frontera</b>
<b>Cumplimiento de requisitos formales (5%)</b>	<b>7,00</b>
<b>Comportamiento contractual anterior (5%)</b>	<b>7,00</b>
<b>Evaluación de antecedentes financieros (10%)</b>	<b>4,00</b>
<b>Subcriterio 1: Indicador de liquidez (50%)</b>	1,00
<b>Subcriterio 2: Relación deuda patrimonio (50%)</b>	7,00
<b>Experiencia de la entidad oferente en servicios similares (10%)</b>	<b>7,00</b>
<b>Subcriterio 1: Experiencia en proyectos similares (40%)</b>	7,00
<b>Subcriterio 2: Experiencia a nivel regional (60%)</b>	7,00
<b>Propuesta Técnica (40%)</b>	<b>6,80</b>
<b>Subcriterio 1: Diagnóstico territorial y lineamientos estratégicos (20%)</b>	1,20
Dimensión 1: Diagnóstico de brechas y oportunidades del territorio del Centro (5%)	7,00
Dimensión 2: Caracterización territorial (5%)	7,00
Dimensión 3: Mirada estratégica del Centro (10%)	5,00
<b>Subcriterio 2: Servicios del Centro y metodología de trabajo (25%)</b>	1,75

Dimensión 1: Metodología de trabajo en cada segmento de clientes (10%)	7,00
Dimensión 2: Coherencia de los servicios complementarios y adicionales del Centro (15%)	7,00
<b>Subcriterio 3: Despliegue y estrategia de articulación territorial (30%)</b>	<b>2,10</b>
Dimensión 1: Despliegue territorial (10%)	7,00
Dimensión 2: Estrategia de articulación territorial y desarrollo del ecosistema local de emprendimiento e innovación (20%)	7,00
<b>Subcriterio 4: Elementos diferenciadores del operador (25%)</b>	<b>1,75</b>
Dimensión 1: Estrategias para potenciar el trabajo en equipo y para el desarrollo profesional (10%)	7,00
Dimensión 2: Plan de monitoreo y gestión del Centro (15%)	7,00
<b>Ubicación e Infraestructura (10%)</b>	<b>6,00</b>
<b>Presupuesto y aportes de cofinanciamiento (20%)</b>	<b>6,50</b>
<b>Subcriterio 1: Coherencia y pertinencia de la propuesta técnica y plan de gastos (50%)</b>	<b>7,00</b>
<b>Subcriterio 2: Aporte total de cofinanciamiento (25%)</b>	<b>5,00</b>
<b>Subcriterio 3: Aporte pecuniario (25%)</b>	<b>7,00</b>
<b>Nota Final</b>	<b>6,12</b>

2. Los fundamentos de la decisión, en función de los criterios de evaluación y notas antes indicadas, para la entidad seleccionada, son los siguientes:

N°	Institución oferente	Región a la que postula	Centro al cual postula	Nota final	Estado	Fundamento
1	Universidad de la Frontera	La Araucanía	Villarrica	6,12	Recomendado	<p><b>Criterio 1: Cumplimiento de requisitos formales (5%)</b> El oferente tiene nota 7,00 porque presenta todos los antecedentes solicitados dentro del plazo establecido.</p> <p><b>Criterio 2: Comportamiento contractual anterior (5%)</b> El oferente tiene nota 7,00 porque no ha incurrido en faltas menos graves, graves o gravísimas durante los últimos cinco años en la región a la que postula, conforme al registro de la Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios de Sercotec.</p> <p><b>Criterio 3: Evaluación de antecedentes financieros del oferente (10%)</b> La oferta obtuvo nota 4,00 como nota ponderada del criterio teniendo presente que:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Nota del indicador de liquidez:</b> 1,00 dado que la liquidez de la institución corresponde a 1,23, siendo esta menor a 1,5 veces, para hacer frente a sus Obligaciones Financieras en el corto plazo.</li> <li>• <b>Nota relación Deuda Patrimonio:</b> 7,00 dado que el endeudamiento de la institución corresponde a 0,20, siendo entonces inferior a 1 en su relación Deuda Patrimonio.</li> </ul> <p><b>Criterio 4: Experiencia entidad oferente en servicios similares (10%)</b> La oferta obtuvo nota 7,00 como nota ponderada del criterio, según justificando los subcriterios que a continuación se indican:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Subcriterio 1: Experiencia en proyectos similares (40%)</b> La oferta obtuvo nota 7,00 dado que presenta 15 proyectos relevantes similares en los últimos 3 años, contados desde el cierre de recepción de propuestas, las cuales se resumen a continuación: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Academia Circular: Capacitación a emprendedores y empresas en Modelos de Negocios basados en la Economía Circular, (2011 - 2023).</li> <li>• Academia Mujer Emprendedora: Capacitación a emprendedoras y empresarias en Modelos de Negocios y gestión del negocio, (2022-2023).</li> <li>• Asesoría para la creación de incubadora para la Universidad de la Integración de Las Américas, Asunción, Paraguay: Asesoría para la instalación y puesta en marcha de incubadora para empresas de base científica y</li> </ul> </li> </ol>

					<p>tecnológica, además de emprendimientos tradicionales, para entregar asesoría técnica y acompañamiento, (2023).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Centro de Apoyo a la Tecnología y la Innovación - CATI Araucanía: Es una entidad estratégica que entrega orientación y apoyo para que los emprendedores e investigadores puedan explotar su potencial, así como crear, proteger y gestionar, sus derechos de propiedad industrial (PI), (2019 - a la fecha).</li> <li>• Clínica Empresarial CEAM: La clínica empresarial de la Facultad de Ciencias Jurídica y Empresariales está compuesta por un equipo multidisciplinario de profesionales, docentes y estudiantes que ofrecen servicios de Asistencia Técnica en diversas áreas de gestión, tanto a microempresarios, como a la comunidad de emprendedores de la Región de La Araucanía, (2016 - a la fecha).</li> <li>• Desafío Pyme Circular -Tecnología, Transformación y Revalorización: Apoyar a empresas en el ámbito de reconvertir sus procesos productivos de lineales a circulares, reaprovechando materias primas e insumos y ejecutar un plan de inversiones, (2022 - 2023).</li> <li>• Incubadora de Negocios de la Universidad de La Frontera: Apoyar el ecosistema de emprendimiento e innovación del país, a través de los servicios de incubación, aceleración y consultoría para emprendedores y organizaciones del mundo público y privado, (2021 - a la fecha).</li> <li>• Incubatec UFRO Incubadora de Negocios Macrozona Austral: Apoyar a emprendedores en las Regiones de Magallanes y Aysén, (2023 - 2026).</li> <li>• Incubatec UFRO incubadora de negocios macrozona sur: Apoyar emprendedores en las Regiones de La Araucanía, Los Ríos y Los Lagos, (2023 - 2026).</li> <li>• Modelo de Especialización Inteligente para Destinos de Montaña: Llaima – Collipulli: Generar un Modelo de Especialización Inteligente, que permita incorporar tecnologías, conocimientos y prácticas orientadas a desarrollar el trekking como actividad principal y diferenciadora de la localidad de Melipeuco. Su objetivo es “Generar las condiciones conceptuales, materiales, culturales y regulatorias para convertir a la localidad de Melipeuco en un destino de Turismo Aventura reconocido y especializado en actividades outdoor sostenibles y realizadas en ambientes de montaña, (2023 - 2024).</li> <li>• Operación Centro de Negocios Sercotec Temuco: Habilitación y operación del Centro de Negocios Sercotec Temuco bajo la metodología SBDC, (2015 - a la fecha).</li> <li>• Operación Centro de Negocios Sercotec Villarrica: Habilitación y operación del Centro de Negocios Sercotec Villarrica bajo la metodología SBDC, (2016 - a la fecha).</li> <li>• Programa Conocimiento e Innovación Vitivinícola Regional: Diversificar la oferta del sector turístico regional, a través de la generación de un nuevo producto turístico correspondiente a la “Ruta del Vino” de La Araucanía, que permita la integración de productos y servicios no tradicionales en el turismo de la región, con los prestadores de servicios tradicionales del sector turístico regional, fomentando su encadenamiento y la generación de valor, (2023 - 2024).</li> <li>• SSAF Alimentos O’Higgins: Apoyo técnico y financiero a emprendedores del rubro alimentos, (2022 - 2023).</li> <li>• Transfiriendo más allá de la frontera: Programa de apoyo a la consolidación de oficinas de transferencia tecnológica y licenciamiento 2023, (2023 - 2027).</li> </ul> <p>2. <b>Subcriterio 2 Experiencia en proyectos a nivel regional (60%)</b></p>
--	--	--	--	--	--

					<p>La oferta obtuvo nota 7,00 considerando que presenta 10 proyectos relevantes similares en los últimos 3 años, contados desde el cierre de recepción de propuestas, las cuales se resumen a continuación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Academia Circular: Capacitación a emprendedores y empresas en Modelos de Negocios basados en la Economía Circular, (2011 - 2023).</li> <li>• Centro de Apoyo a la Tecnología y la Innovación - CATI Araucanía: Es una entidad estratégica que entrega orientación y apoyo para que los emprendedores e investigadores puedan explotar su potencial, así como crear, proteger y gestionar sus derechos de propiedad industrial (PI), (2019 - a la fecha).</li> <li>• Clínica Empresarial CEAM: La clínica empresarial de la Facultad de Ciencias Jurídica y Empresariales está compuesta por un equipo multidisciplinario de profesionales, docentes y estudiantes que ofrecen servicios de Asistencia Técnica en diversas áreas de gestión, tanto a microempresarios, como a la comunidad de emprendedores de la Región de La Araucanía, (2016 - a la fecha).</li> <li>• Desafío Pyme Circular -Tecnología, Transformación y Revalorización: Apoyar a empresas en el ámbito de reconvertir sus procesos productivos de lineales a circulares, reaprovechando materias primas e insumos y ejecutar un plan de inversiones, (2022 - 2023).</li> <li>• Incubadora de Negocios de la Universidad de La Frontera: Apoyar el ecosistema de emprendimiento e innovación del país, a través de los servicios de incubación, aceleración y consultoría para emprendedores y organizaciones del mundo público y privado, (2023 - 2026).</li> <li>• Incubatec UFRO incubadora de negocios macrozona sur: Apoyar emprendedores en las Regiones de La Araucanía, Los Ríos y Los Lagos, (2023 - 2026).</li> <li>• Modelo de Especialización Inteligente para Destinos de Montaña: Llaima – Sollipulli: Generar un Modelo de Especialización Inteligente, que permita incorporar tecnologías, conocimientos y prácticas orientadas a desarrollar el trekking como actividad principal y diferenciadora de la localidad de Melipeuco. Su objetivo es “Generar las condiciones conceptuales, materiales, culturales y regulatorias para convertir a la localidad de Melipeuco en un destino de Turismo Aventura reconocido y especializado en actividades outdoor sostenibles y realizadas en ambientes de montaña (2023 - 2024).</li> <li>• Operación Centro de Negocios Sercotec Temuco: Habilitación y operación del Centro de Negocios Sercotec Temuco bajo la metodología SBDC, (2015 - a la fecha).</li> <li>• Operación Centro de Negocios Sercotec Villarrica: Habilitación y operación del Centro de Negocios Sercotec Villarrica bajo la metodología SBDC, (2016 - a la fecha).</li> <li>• Programa Conocimiento e Innovación Vitivinícola Regional: Diversificar la oferta del sector turístico regional, a través de la generación de un nuevo producto turístico correspondiente a la “Ruta del Vino” de La Araucanía, que permita la integración de productos y servicios no tradicionales en el turismo de la región, con los prestadores de servicios tradicionales del sector turístico regional, fomentando su encadenamiento y la generación de valor, (2023 - 2024).</li> </ul> <p><b>Criterio 5: Propuesta Técnica (40%)</b> La oferta obtuvo nota 6,80 como nota ponderada del criterio, según se detalla a continuación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b><u>Subcriterio 1: Diagnóstico territorial y lineamientos estratégicos (20%)</u></b></li> </ul>
--	--	--	--	--	--

						<p>La oferta obtuvo una nota ponderada de 1,20 puntos en este subcriterio, de acuerdo a las siguientes dimensiones:</p> <p><b>Dimensión 1: Diagnóstico de brechas y oportunidades del territorio (5%)</b> La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, justificado en los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con los 6 elementos que componen esta dimensión:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ <b>Elemento 1: El oferente presenta un diagnóstico, dónde realiza el análisis por elementos económicos, sociales y medioambientales del territorio cubierto por el CDN.</b> La oferta cumple porque desarrolla un análisis integral del territorio que debe cubrir el centro, caracterizando sus segmentos económicos predominantes, la población de interés, donde se analiza el empleo creado y se releva los niveles de pobreza presentes en el territorio. Se indican los elementos ambientales que potencian y dificultan en especial al sector turístico tales como la Zona de Interés Turístico de Curarrehue, Pucón y Villarrica (ZOIT Lacustre).</li> <li>→ <b>Elemento 2: Identifica de forma clara brechas, fortalezas y/o oportunidades del territorio.</b> El oferente plantea una estructura de brechas del territorio y sus potencialidades, con un claro análisis territorial, por comuna y por rubros, vocaciones y población, y para ello, presentan un pool de brechas relacionadas a: Dotación de recursos naturales y atractivos turísticos, alto “ambiente de negocio”, aumento de los habitantes del territorio, como potencial de desarrollo de mercado y nuevos consumidores locales, oferta y posicionamiento turístico del “Destino Lacustre” a nivel nacional e internacional, llegada de turistas nacionales anuales al destino Lacustre, diversificación de empresas del territorio en actividades productivas agropecuarias y aumento de iniciativas de emprendedores en sectores económicos emergentes (Industrias Creativas) entre otros.</li> <li>→ <b>Elemento 3: Vincula el diagnóstico con datos cuantitativos con fuentes.</b> El oferente desarrolla un análisis basado en fuentes primarias y secundarias públicas, relevando fuentes tales como información disponible desde Sernatur, INE, SII, Censo, Casen, entre otros. Asimismo, utiliza estudios desarrollados en el marco de su rol académico.</li> <li>→ <b>Elemento 4: Vincula el diagnóstico con estrategias territoriales (ERD, Pladecos u otros) y/o estrategias/planes de sostenibilidad/acción climática.</b> El análisis territorial presentado, está basado en estudios locales y territoriales debidamente indicados en el transcurso de la propuesta, haciendo énfasis en la Estrategia Regional de Desarrollo de La Araucanía 2010-2022 y el Plan Impulso Araucanía 2019-2026.</li> <li>→ <b>Elemento 5: Prioriza brechas y/o oportunidades que serán abordadas por la propuesta estratégica del CDN.</b> La oferta cumple con lo solicitado, porque prioriza 3 dimensiones en base al análisis de brechas y oportunidades presentado: (1) Bajo nivel de Digitalización de las empresas e innovación. (2) Dificultad para el Acceso a Mercados y (3) Bajos niveles de cumplimiento normativo, generales y especiales, por un</li> </ul>
--	--	--	--	--	--	---

						<p>lado, para los emprendimientos en etapa temprana o informales, y, por otro lado, para el caso de empresas establecidas.</p> <p>→ <b>Elemento 6: Las dimensiones priorizadas son factibles de abordar y orientadas al quehacer del Centro.</b> Los ámbitos de brechas y oportunidades descritas en la propuesta son analizados por el oferente, e indica cómo a través de los servicios del centro se lograrán gestionar, contribuyendo a su mitigación, indicando la forma de cómo hacer factible su abordaje. Propone el trabajo de alfabetización, digitalización e innovación en los clientes, así como servicios que permitan cumplir con los aspectos normativos de las empresas.</p> <p><b>Dimensión 2: Caracterización territorial (5%)</b> La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, considerando los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con los 4 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ <b>Elemento 1: Analiza por cada comuna de atención, cuáles son los principales clientes potenciales del Centro.</b> El oferente describe las comunas de atención, según la cobertura territorial indicada por bases, y detalla la caracterización de la población potencial, y de la estructura empresarial de cada una. Se entregan datos respecto de Villarrica donde concentra su oferta empresarial en los sectores de comercio, turismo, manufactura y construcción, principalmente. Pucón: concentra su oferta empresarial en los sectores de comercio, turismo, manufactura y construcción. Destaca con mayor relevancia el sector turístico. Loncoche: Concentra su oferta en las actividades económicas del comercio, agricultura, manufactura y transporte. Curarrehue: Concentra su oferta en las actividades económicas del comercio, turismo, agricultura y manufactura. Cabe destacar que la comuna de Curarrehue tiene un bajo desarrollo empresarial y ausencia de pequeñas, medianas o grandes empresas y su propuesta resalta el comercio como la actividad más importante.</p> <p>→ <b>Elemento 2: Presenta una caracterización completa de dichos segmentos, de acuerdo a variables demográficas, económicas y sociales.</b> Incorpora, en su análisis territorial y diagnóstico, la caracterización de la población objetivo, desde aspectos sociales y económicos, indicando su configuración por cada comuna del territorio de intervención.</p> <p>→ Emprendedores/as con ideas de negocio en formación, N1: Emprendimientos concentrados principalmente en espacios y localidades rurales del territorio y con brechas sustantivas de saneamiento básico, capital para emprender y acceso a mercados. Empresarios/as con negocio establecido, N2: Empresas ubicadas en las cabeceras comunales de los rubros de comercio, turismo, manufactura, agrícolas, alimentos y construcción. Empresarios/as y cooperativas con negocio establecido con alto potencial de crecimiento, N3: Empresas consolidadas con productos/servicios diferenciados e innovadores con alto potencial de crecimiento, ubicadas preferentemente en las ciudades de Villarrica y Pucón y de los sectores de desarrollo tecnológico, turismo internacional y alimentos con valor agregado.</p>
--	--	--	--	--	--	---

						<p>Cooperativas: Socios cooperativos con idea de negocios y trabajo pre-cooperativo para su formalización. Cooperativas ya formalizadas de producción agrícola, alimentos y turismo comunitario mapuche.</p> <p>→ <b>Elemento 3: Describe las necesidades y brechas existentes de los segmentos identificados.</b> El oferente indica las necesidades y brechas del público objetivo, pertinentes al trabajo y gestión del Programa, y cómo pretenden abordarlas, desde los servicios del centro En el caso de los Emprendedores/as con ideas de negocio en formación mencionan su formalización, asesoría en constitución de sociedades, inicio de actividades y apertura comercial, capacitación, desarrollo de habilidades emprendedoras, creación de modelos de negocio, proceso de formalización y cumplimiento normativo. En el caso de los Empresarios/as con negocio establecido, destacan el acceso a nuevos mercados, desarrollo de estrategias comerciales y promoción, implementación de herramientas tecnológicas para gestión de ventas, entre otros. Para el caso de los empresarios/as y cooperativas con negocio establecido con alto potencial de crecimiento, enlistan escalamiento, financiamiento para su expansión, nuevas inversiones y asesoría especializada en pre-aceleración y aceleración de negocios, entre otros. En las Cooperativas mencionan fortalecimiento organizacional, asesoría en gestión cooperativa y estructura legal.</p> <p>→ <b>Elemento 4: Consolida el análisis de cuáles serán los potenciales clientes del centro por cada tipo de segmento, haciendo alusión a cómo se deberá abordar el territorio para tener una cobertura 80/20 clientes de N2 y N3 v/s N1.</b> Se hace énfasis en la estructura de potenciales clientes, identificando por comuna esos aspectos, tanto para empresas establecidas, cooperativas y emprendedores/as. Por ejemplo, en emprendimientos mencionan capacitación atingente, para clientes N1 y asesoría para quienes propendan a la formalización, con vinculaciones cuando procedan. En empresas establecidas y de alto potencial: N1 y N3, relacionan asesorías en materias de gestión integral del negocio, posicionamiento en mercados, digitalización y marco normativo, entre otros.</p> <p><b>Dimensión 3: Mirada estratégica del Centro (10%)</b> La oferta obtuvo una nota de 5,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con 5 elementos, de los 6 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ <b>Elemento 1: Vincula las brechas y oportunidades priorizadas en el diagnóstico con los objetivos de desarrollo sostenible (ODS) y la agenda 2030 de Chile.</b> La oferta cumple con lo solicitado, porque identifica y vincula las brechas a objetivos basales y acciones que propicie el centro, a través de los distintos servicios que dispone, indicando cómo se enlaza a algunos ODS y a la gestión de la sostenibilidad. En temas de Digitalización de las empresas, identifican: ODS 8: Trabajo decente y crecimiento económico, ODS 9: Industria, innovación e infraestructura. ODS 10: Reducción de las desigualdades. En el caso de, Acceso a Mercados: ODS 5: Igualdad de género, ODS 8: Trabajo decente y crecimiento económico, ODS 9: Industria, innovación e infraestructura. ODS 10: Reducción de las desigualdades.</p>
--	--	--	--	--	--	--

						<p>→ <b>Elemento 2: Vincula las dimensiones priorizadas en el diagnóstico con los ejes estratégicos del Programa Centros y con los servicios/oferta programática de los CDN.</b> La oferta cumple con lo solicitado, porque señala la relación entre reforzar las brechas, para el logro de los objetivos del centro, y con ello tributar a algunos ejes estratégicos que cuenta Sercotec, como trabajo diferenciado con cooperativas, foco en pequeña empresa, sustentabilidad, gestión de ecosistemas y encadenamientos, entre otros. En el caso de digitalización de las empresas priorizan 1) Asesoría generalista: Incorporación de herramientas digitales. 2) Asesoría especializada: Implementación de herramientas digitales específicas por rubro. 3) Capacitación: Marketing digital, plataformas de venta y herramientas digitales para la empresa. 4) Seminarios: Tendencias en digitalización e inteligencia artificial, Género: Digitalización de empresas lideradas por mujeres. Sostenibilidad: Utilización de herramientas digitales para reducir impactos ambientales.</p> <p>→ <b>Elemento 3: Propone variedad de servicios/oferta programática del CDN (asesoría generalista, asesoría especializada, programas de capacitación, seminarios, acciones asociativas, entre otros).</b> La oferta cumple con lo solicitado, porque vincula la oferta de servicios del centro, asesoría, capacitación y sus ámbitos, para propiciar el desarrollo de los clientes, gestionando y priorizando un conjunto de brechas, atinentes al modelo de intervención: (1) Digitalización de las empresas: Asesoría generalista y especializada, Capacitación. (2) Acceso a Mercados: Asesoría generalista y especializada, Capacitación. (3) Cumplimiento normativo: Asesoría generalista y especializada, Capacitación, entre otros.</p> <p>→ <b>Elemento 5: Propone de forma coherente indicadores de cobertura, medición de impacto y variables extra de resultados y de impacto para cada una de las estrategias.</b> La oferta cumple con lo solicitado, porque los indicadores señalados en la propuesta, para dar cuenta de los objetivos logrados, cumplen con ser atinentes al modelo de centros y a los ejes de trabajo proyectado, asumiendo además los mandatados en el modelo, mencionando el número de empresas del CDN Villarrica con diagnósticos en digitalización, número de acuerdos de colaboración con programas de apoyo a la digitalización. En el caso de acceso a mercados: Generación de aumento en ventas, ventas logradas por empresas en ferias o eventos comerciales, entre otros. En el caso de cumplimiento normativo: Número de empresas formalizadas lideradas por mujeres, Número de empresas con resolución sanitaria logradas, entre otros.</p> <p>→ <b>Elemento 6: Explicita de forma coherente cómo dicho plan estratégico permitirá contribuir a la sostenibilidad económica de MIPes y Cooperativas, a través de la instalación de capacidades de gestión empresarial y articulación del ecosistema empresarial local.</b> La oferta cumple, porque las brechas y oportunidades priorizadas, en base al análisis territorial, dan cuenta de una estrategia bien sustentada en los aspectos generales. Estratégicamente menciona que las asesorías, capacitaciones, encuentros, conversatorios y otros, estarán fuertemente enfocados hacia el abordaje de sectores productivos bajo una mirada de cadenas y sistemas de Valor - CSV, bajo una óptica de innovación, sostenibilidad y competitividad; Las cadenas y sistemas de valor a desarrollar, serán: Turismo, Alimentos con Valor Agregado; Salud, Bienestar y Belleza; Construcción y Vivienda e Industrias Creativas.</p>
--	--	--	--	--	--	--

						<p>La oferta NO CUMPLE con 1 elemento de los 4 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ <b>Elemento 4: Presenta cómo la propuesta de servicios se articulará con entidades públicas, privadas y académicas.</b> El oferente no cumple, porque si bien identifican actores o grupos por segmento, las razones potenciales de las vinculaciones, y su oferta de servicios, no indican cómo se trabajará la articulación con cada uno de ellos, de forma consistente y detallada, desde la labor del centro, ni cómo se configurará la profundidad y pertinencia de las relaciones de articulación con los diversos actores territoriales.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Subcriterio 2: Servicios del Centro y metodología de trabajo (25%)</b> La oferta obtuvo una nota ponderada de 1,75 puntos en este subcriterio, según las siguientes dimensiones propuestas:</li> </ul> <p><b>Dimensión 1: Metodología de trabajo en cada segmento de clientes (10%)</b> La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con los 5 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ <b>Elemento 1: Explicita una estrategia de captación/tracción por cada tipo de cliente de acuerdo con su realidad.</b> El oferente desarrolla una estructura de gestión de atracción de clientes, indicando además, el trabajo coordinado con gremios y grupos empresariales, y diversos socios estratégicos, entre otros.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Empresarios, empresarias y cooperativas N3/N2: Charlas y eventos de interés, difusión a través de gremios, asociaciones, redes empresariales y programas municipales y sectoriales, contacto directo, eventos sectoriales según cadenas y sistemas de valor identificados, Workshops generales y especializados, Clientes referenciados, actividades de networking, programas radiales locales, entre otros.</li> <li>- Emprendedores y emprendedoras con ideas de negocio y/o cooperativas en formación, N1: Uso de redes sociales, difusión en espacios comunitarios y a través de programas de fomento municipal, programas radiales locales, difusión de casos de éxito y charlas.</li> <li>- Cooperativas: Vinculación con entidades asociativas y de financiamiento cooperativo, promoción en redes de cooperativas y sectores rurales, difusión en ferias y encuentros cooperativos.</li> </ul> <p>→ <b>Elemento 2: Presenta estrategias de trabajo o trayectorias de maduración empresarial pertinentes y diferenciadas para cada segmento de clientes (N1, N2 y N3) según sus necesidades que vincula los servicios básicos de asesoría con otros servicios como capacitaciones, articulación con servicios financieros, estudios de mercado y otros servicios.</b> El oferente indica cómo a través de los servicios, irá cubriendo los diversos ámbitos de trabajo, para cada tipo y segmento de cliente, según el modelo de centros. Indica un tratamiento diferenciado de emprendimientos, para su preparación para la formalización; y para cooperativas, una diferenciación en su atención, con énfasis en el desarrollo organizacional y colectivo. Por otro lado, las empresas establecidas, según su respectivo nivel de maduración y necesidades.</p>
--	--	--	--	--	--	---

						<p>→ <b>Elemento 3: Propone acciones grupales de trabajo o de desarrollo de ecosistema con cada segmento de clientes (encuentros empresariales, ruedas de negocios, asesorías grupales, actividades para compartir experiencias, entre otros).</b> El oferente cumple, porque indica que en el marco de la prestación de los servicios, desarrolla una propuesta de trabajo colaborativo con diversos actores del territorio basado en acciones conjuntas y derivación pertinente, señalando ruedas de negocios, actividades de networking, seminarios y encuentros empresariales, vinculaciones con grupos económicos y gremios, entre otros.</p> <p>→ <b>Elemento 4: Es coherente la propuesta de trabajo con cada segmento de clientes (captación, servicios y actividades de ecosistemas), de acuerdo con sus necesidades.</b> La propuesta logra la mencionada coherencia mediante un trabajo diferenciado de atención para cada grupo de clientes, en base al diagnóstico presentado, con identificación de las brechas y oportunidades de forma priorizada, como asimismo su conexión y pertinencia en la prestación de los servicios y forma de cómo abordar los focos de trabajo indicados.</p> <p>→ <b>Elemento 5: Realiza una propuesta de trabajo diferenciada para empresas y cooperativas, tanto para la captación, la asesoría como para las actividades grupales o de desarrollo de ecosistemas.</b> El oferente explícitamente desarrolla un marco diferenciado de atención y prestación de servicios, tanto para cooperativas, como para empresas establecidas y emprendimientos, todos en el territorio definido.</p> <p><b>Dimensión 2: Coherencia de los servicios complementario y adicionales del Centro (15%)</b> La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con los 3 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ <b>Elemento 1: Coherencia - El oferente especifica y detalla set de servicios complementarios y adicionales que contribuyen a disminuir las brechas identificadas y priorizadas por el centro, en relación con el punto 3.2.2. del Anexo N°5 de Bases.</b> El oferente indica diversos servicios que pueden ser considerados como adicionales y complementarios a los servicios basales que dispone regularmente un centro, considerando para ello clínicas de formalización y financiamiento, propiedad intelectual e innovación, asesorías en sustentabilidad y economía circular, encuentros de networking y encadenamientos productivos, estudios de mercado, entre otros, todos relacionados a los ejes de trabajo del programa.</p> <p>→ <b>Elemento 2: Factibilidad - El oferente presenta cartas de compromiso de aportes propios y/o de aliados estratégicos, en relación con el set de servicios complementarios y adicionales.</b> El oferente presenta una estructura de servicios que aportan a la disminución de brechas identificadas, y presentan recursos propios y de aliados para materializar lo comprometido.</p>
--	--	--	--	--	--	--

					<p>→ <b>Elemento 3: Cartas de aportes</b> - El oferente presenta cartas de compromiso de aportes propios o terceros para 10 o más servicios complementarios y adicionales propuestos. El oferente presenta cartas de compromiso para los 10 servicios señalados.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Subcriterio 3: Despliegue y estrategia de articulación (30%)</b> La oferta obtuvo una nota ponderada de 2,10 puntos en este subcriterio, de acuerdo con las siguientes dimensiones:</li> </ul> <p><b>Dimensión 1: Despliegue territorial (10%)</b> La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, considerando los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con los 4 elementos que componen esta dimensión:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ <b>Elemento 1: Una oficina central y puntos de atención que abordan la totalidad de las comunas de cobertura del Centro indicadas en el anexo de localización de centros.</b> El oferente presenta infraestructura para el centro principal, en Villarrica (General Korner 141, Villarrica, dependencias del actual centro). En paralelo, presenta 2 puntos de atención, en Pucón (Caupolicán 78, Pucón), cubriendo Pucón y Curarrehue, y otro en Loncoche (Arturo Prat 445, Loncoche).</li> <li>→ <b>Elemento 2: Se presentan todas las cartas de apoyo y/o aportes de los municipios e instituciones en los cuales estarán ubicados los puntos de atención.</b> La infraestructura propuesta está comprometida a través de cartas de compromiso presentadas, tanto para el centro principal y los puntos de atención.</li> <li>→ <b>Elemento 3: Se presentan nuevos puntos de atención en otras comunas o en dependencias de socios estratégicos como valor agregado de la propuesta, los cuales, constan en cartas de apoyo.</b> El oferente cumple, porque presenta 2 puntos de atención, en Pucón (Caupolicán 78, Pucón, Propiedad Campus UFRO Pucón), cubriendo Pucón y Curarrehue, y otro en Loncoche (Arturo Prat 445, Loncoche, Propiedad Aporte Terceros UDEL Loncoche).</li> <li>→ <b>Elemento 4: Se indica de forma completa y coherente cómo funcionarán los puntos de atención, con su dirección, horarios, servicios a desarrollar y equipo para lograr despliegue territorial.</b> El oferente cumple, porque desarrolla una propuesta de cómo gestionar los puntos de atención, periodicidad, frecuencia y forma de trabajo con clientes en los territorios, asegurando con ello su atención y cobertura.</li> </ul> <p><b>Dimensión 2: Estrategia de articulación territorial y desarrollo del ecosistema local de emprendimiento e innovación (20%)</b> La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con los 5 elementos que componen esta dimensión:</p>
--	--	--	--	--	---

						<p>→ <b>Elemento 1: Se propone estrategia de desarrollo del ecosistema de emprendimiento e innovación del CDN coherente con las brechas identificadas en diagnóstico, incluyendo hitos y actividades, entre ellas, encuentros de trabajo para el Desarrollo Productivo Sostenible del territorio.</b> El oferente cumple, porque propone estrategia de desarrollo del ecosistema de emprendimiento e innovación del CDN coherente con las brechas identificadas en diagnóstico, incluyendo hitos y actividades, entre ellas, asesorías especializadas y actividades de sostenibilidad, propiedad industrial e innovación, Charlas y capacitaciones para el desarrollo económico, con el propósito de mejorar las capacidades productivas y vocaciones, de sostenibilidad y de expansión de mercado, fortalecimiento de género y redes, entre otros.</p> <p>→ <b>Elemento 2: Vinculación con actores relevantes en el territorio provenientes del sector público, privado (incluye gremios) y de la academia. Para todos los casos el oferente queda excluido.</b> La oferta cumple, porque incluye el reconocimiento de actores relevantes del territorio, tanto del mundo público (Corfo, ProChile, Banco Estado, Municipios, entre otros), privado (cámaras de comercio, cowork, corporaciones, Centro para la Revolución Tecnológica en Industrias Creativas) y de la academia (Incubatec, Centro de Apoyo a la Tecnología y la Innovación), y cómo contribuyen al modelo de gestión de los centros y apoyo con servicios concretos.</p> <p>→ <b>Elemento 3: Los actores propuestos están relacionados con todos los ejes estratégicos definidos para el CDN.</b> El oferente presenta un plan para el trabajo del ecosistema, reconociendo los diversos actores de la Quintuple Hélice y su aporte potencial al centro, y guardan relación al quehacer del centro y los ejes estratégicos definidos para el programa, en ámbitos relacionados a ecosistema, financiamiento, exportaciones, género, entre ellos Centro de Apoyo a la Tecnología y la Innovación, Incubatec-UFRO, Empresa Indunext economía circular, Emprerididas Lacustre, Banco Estado, Instituto de Desarrollo Local y Regional: IDER, Corfo, entre otros.</p> <p>→ <b>Elemento 4: Existen cartas de apoyo para al menos el 50% de las vinculaciones propuestas.</b> El oferente propone sobre el 85% de las vinculaciones indicadas con organizaciones, que se traducen en aportes a la estructura presupuestaria del centro, con cartas de compromiso.</p> <p>→ <b>Elemento 5: El Comité Directivo propuesto está compuesto por actores privados, públicos y la academia. Además, los actores privados son igual o superiores al 60%, y todos los actores propuestos son importantes a nivel nacional y regional de acuerdo con brechas priorizadas por el Centro (diagnóstico territorial mencionados en ANEXO N°5). El oferente podrá ser incluido dentro del Comité Directivo, siendo considerado en la integración mínima para cumplir este punto.</b> El oferente cumple, porque los actores propuestos son pertinentes y representativos para la gestión del centro en el territorio y el modelo de trabajo, tanto del mundo público, privado y de la academia, como asimismo un 71% de los integrantes del comité propuesto provienen del sector privado.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Subcriterio 4: Elementos diferenciadores del operador (25%)</b></li> </ul>
--	--	--	--	--	--	---

						<p>La oferta obtuvo una nota ponderada de 1,75 puntos en este subcriterio, dado por las siguientes dimensiones:</p> <p><b>Dimensión 1: Estrategias para potenciar el trabajo en equipo y para el desarrollo profesional (10%)</b> La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, teniendo presente los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con los 4 elementos que componen esta dimensión:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ <b>Elemento 1: Presenta plan de cómo impulsar el desarrollo profesional.</b> El oferente cumple, porque presenta un plan de desarrollo profesional que abarca el diagnóstico de brechas del equipo, realización de capacitaciones internas y externas en temas de gestión empresarial, innovación, nuevas tecnologías, liderazgo y sostenibilidad, necesarias para mitigar las brechas que se vayan detectando. Además, dentro del plan de desarrollo profesional, el oferente menciona fomento de la participación en seminarios y conferencias, fomento a la especialización de asesores, según requerimientos de clientes, beneficios y monitoreo del clima laboral, entre otros.</li> <li>→ <b>Elemento 2: Identifica beneficios en temas de desarrollo profesional.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque menciona beneficios para el desarrollo profesional, tales como: (1) Acceso a programas de formación continua, (2) incentivos de formación para estudios adicionales como diplomados o certificaciones profesionales, y (3) propone un plan de continuidad y seguridad, cuyo objetivo es promover la estabilidad y proyección laboral de cada profesional del centro.</li> <li>→ <b>Elemento 3: Presenta monitoreo del trabajo en equipo y clima laboral.</b> El oferente cumple, porque menciona un programa continuo de monitoreo del clima laboral y la cohesión del equipo, con el objetivo de garantizar un ambiente colaborativo y positivo a través de las siguientes acciones: (1) Evaluaciones periódicas del clima laboral, (2) Reuniones de seguimiento y retroalimentación, y (3) Uso de indicadores de trabajo en equipo.</li> <li>→ <b>Elemento 4: Propuesta anual de instancias de trabajo en equipo y planificación estratégica.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque menciona que planificará anualmente actividades específicas que fortalezcan el trabajo en equipo y permitan una mejor planificación estratégica, a través de: (1) Talleres de integración enfocados a fomentar la cooperación, resolución de conflictos, y el trabajo colaborativo, (2) Jornadas de planificación estratégica, y (3) Espacios de innovación y creatividad, que consiste en sesiones de brainstorming.</li> </ul> <p><b>Dimensión 2: Plan de monitoreo y gestión del Centro (15%)</b> La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con los 4 elementos que componen esta dimensión:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ <b>Elemento 1: Detalle de elementos a monitorear en todos los siguientes ámbitos: Estrategia del Centro, cumplimiento de metas, articulación con el ecosistema, gestión comunicacional, experiencia de</b></li> </ul>
--	--	--	--	--	--	--

						<p><b>usuarios de los clientes, gestión del equipo, gestión financiera.</b> El oferente cumple con lo solicitado porque presenta un plan de monitoreo que incluye: (1) Una estrategia para el seguimiento al cumplimiento de metas, (2) Identificación de colaboración con actores claves para la articulación con el ecosistema, (3) Definición de una estrategia de difusión para la gestión comunicacional, (4) Medición y evaluación de satisfacción de clientes, (5) Evaluaciones de desempeño para la gestión del equipo, (6) Control del presupuesto para la gestión financiera, y (7) Gestión de recursos para la supervisión de procesos operativos y administrativos.</p> <p>→ <b>Elemento 2: Periodicidad de cada uno de los ámbitos de monitoreo antes indicados, según el caso.</b> El oferente cumple con lo solicitado porque menciona para cada ámbito o elemento del plan de monitoreo la frecuencia del seguimiento, que puede ser mensual o trimestral, dependiendo del ámbito a monitorear.</p> <p>→ <b>Elemento 3: Metodología de seguimiento e identificación de responsables.</b> El oferente cumple porque en el plan de monitoreo identifica los roles que deben cumplir los responsables que están a cargo del monitoreo de cada ámbito señalado, asimismo, cumple con la frecuencia de gestión relacionada.</p> <p>→ <b>Elemento 4: Coherencia del plan de monitoreo con los objetivos del Programa de Centros.</b> El oferente cumple porque en el plan propuesto indica explícitamente el foco del monitoreo de forma concreta, con indicadores relacionados para cada ámbito, basado en los ejes medulares del modelo y los lineamientos de trabajo.</p> <p><b>Criterio 6: Ubicación e infraestructura (10%)</b>          La oferta obtuvo una nota de 6,00 con 7,0 puntos, dado por los siguientes subcriterios:</p> <p>La oferta CUMPLE con 7 subcriterios de los 8 que componen este criterio:</p> <p>→ <b>Subcriterio 1: Visibilidad del Centro, tanto para los clientes que ingresan a sus espacios como para potenciales clientes y usuarios que transitan en su entorno.</b> La infraestructura propuesta del centro se ubica en General Korner 141, Villarrica (actual infraestructura del Centro), y tiene visibilidad desde dos o tres cuadras a la redonda aproximadamente.</p> <p>→ <b>Subcriterio 2: Accesibilidad del Centro en cuanto a la posibilidad de acceder a través de locomoción colectiva cercana al lugar.</b> La ubicación de la infraestructura propuesta facilita el acceso inmediato a la locomoción colectiva, teniendo alternativas que cubren los terminales de buses y periferias de la comuna.</p> <p>→ <b>Subcriterio 3: Cercanía del centro a los actores claves del territorio (Academia, Entidades Públicas, Entidades Privadas, comunidad empresarial).</b> La propuesta se encuentra cercana a servicios públicos como el SII, Tesorería, Registro Civil, Inspección del Trabajo y Municipalidad y Notaría de Villarrica (2 cuadras). Se ubica también cerca de bancos e instituciones financieras (5 minutos), AFPs (4 cuadras) y</p>
--	--	--	--	--	--	--

					<p>Fonasa (2 cuadras). A su vez, a dos cuadras de la oficina se emplazan la Pontificia Universidad Católica sede Villarrica y el Instituto Profesional DUOC UC campus Villarrica.</p> <p>→ <b>Subcriterio 4: Pertinencia del precio de mercado del canon de arriendo de la infraestructura, de acuerdo con valores referenciales presentados en el ANEXO N°3.</b> La infraestructura presentada tiene un valor mensual de \$2.580.000, lo cual es pertinente, según estándar requerido y su precio de referencia según Anexo N°3 de las bases.</p> <p>→ <b>Subcriterio 5: Layout de las instalaciones del Centro que permita identificar al menos recepción, oficinas grupales o individuales para asesores, sala de reuniones, capacitación on line o presencial, espacios para asesorías individuales, kitchenette y comedor para el equipo, servicios higiénicos hombres y mujeres o mixtos, acceso universal y mudador.</b> El oferente cumple con lo requerido, porque presenta planos y fotos con la distribución de espacios de la infraestructura propuesta, identificando los espacios necesarios para el funcionamiento del centro, tanto a nivel interior y exterior, lo que según fotografías presentadas es posible evidencia: Letrero en la entrada principal del centro, letreros que identifican los baños (inclusive el baño para personas con movilidad reducida), hall de acceso y espera con logos de acuerdo al manual de marca del programa, espacio infantil con equipamiento de juegos y material didáctico, oficinas de trabajo para el equipo, sala de capacitación, estacionamientos, entre otros, lo anterior incorporado además en el plano presentado.</p> <p>→ <b>Subcriterio 7: La infraestructura propuesta se encuentra con condiciones de habilitación (pre-habilitada), de acuerdo con el manual de Sercotec en periodo anterior.</b> La infraestructura propuesta es la que alberga actualmente al Centro de Villarrica, por lo que cumple con el estándar requerido, y se encuentra en condiciones de continuidad y pre-habilitación.</p> <p>→ <b>Subcriterio 8: Presupuesto de habilitación se ajusta al monto proyectado de aporte Sercotec, y si supera el monto, incorpora aportes.</b> El presupuesto de habilitación presentado se ajusta a lo indicado en bases.</p> <p>La oferta NO CUMPLE con 1 subcriterio de los 8 que componen este criterio:</p> <p>→ <b>Subcriterio 6: Tiempo proyectado de puesta en marcha de la infraestructura de acuerdo con carta Gantt, considerando un plazo de 3 meses para el caso que la infraestructura no se encuentre en condiciones de habilitación del programa, y 1 mes para el caso de que la infraestructura se encuentre pre-habilitada.</b> El oferente no cumple con lo solicitado, porque de acuerdo con la carta Gantt presentada, la adecuación de la infraestructura del centro principal se proyecta en 2 meses, plazo que supera el tiempo indicado por bases ( 1 mes para infraestructura en pre-habilitación), lo anterior, pese a que la infraestructura propuesta es el lugar donde opera el Centro de Desarrollo de Negocios en la actualidad. Asimismo, los puntos de atención requerirán una adecuación de 2 meses, según indica la propuesta.</p> <p><b>Criterio 7: Propuesta de presupuesto y aportes de cofinanciamiento (20%)</b></p>
--	--	--	--	--	--

					<p>La oferta obtuvo nota 6,50 como nota ponderada del criterio, dado por los siguientes subcriterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li> <p><b><u>Subcriterio 1: Coherencia y pertinencia presupuesto y plan de gastos (50%)</u></b>            La oferta obtuvo una nota de 7,00 en este subcriterio, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con los 7 elementos que componen este subcriterio:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ <b>Elemento 1: Contabilización de la cantidad de personas solicitadas en el equipo.</b> El oferente cumple con lo requerido en anexo N°2, porque propone un equipo que puede ser revisado en reunión de ajuste: Jefe de centro:1; Asesor Senior:1; Asesor Generalista:3; Asistente Ejecutivo:1; Asistente Contable:1.</li> <li>→ <b>Elemento 2: Pertinencia gastos de operación.</b> La oferta cumple, porque los gastos son pertinentes con lo indicado para la estructura presupuestaria del Centro, y según lo requerido por bases, considerando las diversas partidas de operación, en concordancia a su propuesta técnica.</li> <li>→ <b>Elemento 3: Aportes de puntos de atención no pecuniarios valorados.</b> La oferta cumple, porque presenta cartas de aportes y considera los aportes para los puntos de atención propuestos (Caupolicán 78, Pucón y Arturo Prat 445, Loncoche).</li> <li>→ <b>Elemento 4: Contabilización de capacitaciones.</b> El oferente considera recursos de Sercotec, aportes propios y de terceros al ítem de capacitaciones.</li> <li>→ <b>Elemento 5: Elementos adicionales valorados.</b> El oferente indica los aportes de organizaciones aliadas, con aportes basales y complementarios, debidamente comprometidos en cartas, e indicados en presupuesto.</li> <li>→ <b>Elemento 6: Proyección de traslados de personal, de acuerdo con el despliegue territorial.</b> La oferta cumple, porque los recursos indicados para cubrir los traspasos y la gestión indicada para el centro son pertinentes, según lo propuesto.</li> <li>→ <b>Elemento 7: Cumple con el formato Excel exigido.</b> El oferente cumple con el formato excel exigido, en la presentación del presupuesto.</li> </ul> </li> <li> <p><b><u>Subcriterio 2: Aporte total de cofinanciamiento (25%)</u></b>            La oferta obtuvo una nota 5,00 en este subcriterio, porque la propuesta económica presenta un aporte de cofinanciamiento de un 30,64%, superior al 30,00% e inferior al 35,00% del costo total de ejecución del Centro. Presenta cofinanciamiento en 7 partidas de gasto.</p> </li> <li> <p><b><u>Subcriterio 3: Aporte pecuniario (25%)</u></b></p> </li> </ul>
--	--	--	--	--	--

						La oferta obtuvo una nota de 7,00 en este subcriterio, porque la propuesta económica presenta un aporte pecuniario de un 10,62%, superior al 10,00% del costo de cofinanciamiento del Centro.
--	--	--	--	--	--	---

3. Conjuntamente, en caso que la entidad seleccionada no concrete la formalización, o se ponga término anticipado al convenio, deberá concursarse nuevamente toda vez que se presentó solo una propuesta admisible al llamado a concurso público:

**Para constancia, firman:**

NOMBRE	CARGO	FIRMA
Susana Barrientos Andrade	Ejecutiva de Fomento, Dirección Regional Sercotec Magallanes	
Hugo Moreno Latorre	Ejecutivo de Fomento, Dirección Regional Sercotec Bío Bío	
Pablo Barahona Gaete	Profesional Gerencia de Centros de Desarrollo de Sercotec	