

**ACTA DE EVALUACIÓN TÉCNICO-ECONÓMICA
CONCURSO PARA OPERADORES DE CENTROS DE DESARROLLO DE NEGOCIOS 2024
SERCOTEC – CENTRO TALAGANTE**

En Santiago, con fecha 31 de diciembre de 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 cerrar la etapa de “*Evaluación Técnica-Económica y recomendación de las propuestas*”, según lo establecido en Bases de Concurso.

Para la presente etapa del concurso, Sercotec dispuso de los siguientes profesionales para el desarrollo del proceso, quienes conforman la Comisión Técnica, siendo reemplazada doña Olivia Emparan Ramírez, debido a uso de feriado legal, por don Luis Antonio Berríos López.

Nombre	Cargo
Paulina Lara Barra	Ejecutiva de Fomento Dirección Regional Metropolitana
Carolina Palacios Martínez	Profesional Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios
Luis Antonio Berríos López	Coordinador Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios

Por la presente acta, y de conformidad con el punto 4.3. CRITERIOS DEL PROCESO DE EVALUACIÓN Y SELECCIÓN de Bases que rigen el presente concurso, se presentan las notas finales de evaluación técnica y económica de las propuestas que resultaron admisibles, considerando dos decimales en los casos que corresponda, y una lista con la recomendación de las propuestas que cuentan con las capacidades para operar el Centro, conforme a los siguientes criterios:

Criterios de evaluación	Ponderación
1. Cumplimiento de requisitos formales	5%
2. Comportamiento contractual anterior	5%

3. Evaluación de antecedentes financieros	10%
4. Experiencia de la entidad oferente en servicios similares	10%
5. Propuesta Técnica	40%
6. Ubicación e Infraestructura	10%
7. Presupuesto y aportes de cofinanciamiento	20%
Total	100%

A continuación, se presentan las calificaciones de la evaluación técnica y económica de la propuesta que resultó admisible en etapa de apertura y admisibilidad de propuestas:

Región a la que postula	Metropolitana
Centro al que postula	Talagante
Institución oferente	Codesser
Cumplimiento de requisitos formales (5%)	1,00
Comportamiento contractual anterior (5%)	3,00
Evaluación de antecedentes financieros (10%)	1,00
Subcriterio 1: Indicador de liquidez (50%)	1,00
Subcriterio 2: Relación deuda patrimonio (50%)	1,00
Experiencia de la entidad oferente en servicios similares (10%)	7,00
Subcriterio 1: Experiencia en proyectos similares (40%)	7,00
Subcriterio 2: Experiencia a nivel regional (60%)	7,00
Propuesta Técnica (40%)	6,90

Subcriterio 1: Diagnóstico territorial y lineamientos estratégicos (20%)	1,30
Dimensión 1: Diagnóstico de brechas y oportunidades del territorio del Centro (5%)	7,00
Dimensión 2: Caracterización territorial (5%)	5,00
Dimensión 3: Mirada estratégica del Centro (10%)	7,00
Subcriterio 2: Servicios del Centro y metodología de trabajo (25%)	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
Subcriterio 3: Despliegue y estrategia de articulación territorial (30%)	2,10
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
Subcriterio 4: Elementos diferenciadores del operador (25%)	1,75
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
Ubicación e Infraestructura (10%)	6,00
Presupuesto y aportes de cofinanciamiento (20%)	6,00
Subcriterio 1: Coherencia y pertinencia de la propuesta técnica y plan de gastos (50%)	7,00
Subcriterio 2: Aporte total de cofinanciamiento (25%)	7,00
Subcriterio 3: Aporte pecuniario (25%)	3,00
Nota Final	5,56

De acuerdo con lo establecido en el punto 5. REUNIÓN DE AJUSTE Y SELECCIÓN DE OPERADORES de Bases de Concurso, para cada Centro en el cual existan entidades oferentes que hayan obtenido nota final 4,50 o superior, podrán pasar a reunión de ajuste. Si no se llega a acuerdo con la entidad postulante, entonces se podrá negociar con otra, una o más sucesivamente, en orden descendente, según la lista de prelación, o bien, declarar desierto el proceso y llamar nuevos oferentes habilitados. En conformidad a lo anterior, se indica la propuesta con nota igual o superior a 4,50 que pasa a reunión de ajuste recomendada.

N°	Institución oferente	Región a la que postula	Centro al cual postula	Nota final	Estado	Fundamento
1	CODESSER	Metropolitana	Talagante	5,56	Recomendado	<p>Criterio 1: Cumplimiento de requisitos formales (5%) El oferente tiene nota 1,00, porque se solicitó en la etapa de admisibilidad complementar y/o modificar antecedentes de la oferta administrativa.</p> <p>Criterio 2: Comportamiento contractual anterior (5%) El oferente tiene nota 3,00 porque se le ha aplicado 1 sanción calificada como menos grave en los últimos cinco años, contados desde la fecha de cierre de presentación de ofertas, conforme al registro de la Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios de Sercotec (2022).</p> <p>Criterio 3: Evaluación de antecedentes financieros del oferente (10%) La oferta obtuvo nota 1,00 como nota ponderada del criterio, dado que: → Nota del indicador de liquidez: 1,00, dado que la liquidez de la institución corresponde a 1,01, siendo menor a 1,5 veces, para hacer frente a sus Obligaciones Financieras en el corto plazo, y → Nota relación Deuda Patrimonio: 1,00, dado que el endeudamiento de la institución corresponde a 6,61, siendo entonces superior a 1 en su relación Deuda Patrimonio.</p> <p>Criterio 4: Experiencia entidad oferente en servicios similares (10%) La oferta obtuvo nota 7,00 como nota ponderada del criterio, dado por los siguientes subcriterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Subcriterio 1: Experiencia en proyectos similares (40%) La oferta obtuvo nota 7,00, dado que presentó 33 proyectos relevantes similares en los últimos 3 años, contados desde el cierre de recepción de propuestas. Se resumen a continuación: <ul style="list-style-type: none"> → Centro de Desarrollo de Negocios Melipilla (2016-2024). → Centro de Desarrollo de Negocios Talagante (2017-2024). → Centro de Desarrollo de Negocios Cerrillos (2021-2024). → Barrios Comerciales (Incluye Barrio Comercial Isla Maipo Centro) (2016 - dic. 2021). → Reactivación para Centros y Barrios Comerciales PYME, Metropolitana (2021-2022).

					<ul style="list-style-type: none"> → Recupera tu Barrio Zona Cero, Metropolitana (2022-2023). → Reactíate Pyme Provincias, Metropolitana (2021-2023). → Recupérate Turismo, Recupérate Turismo Metropolitana (2022-2023). → Proyecto de Apoyo a la Reactivación, Metropolitana (2022-2023). → Agenciamiento Programa PAR 950 empresas RM) (2014-2024). → Agenciamiento Programa Profo / Red Asociativa (107 proyectos RM) (1998- 2024). → Agenciamiento Programa Desarrollo Proveedores / Red Proveedores (RM) (1998-2024). → Agenciamiento Programa Capital Semilla Inicia y Expande (RM) (2004- 2024). → Agenciamiento Programa IFI (14 proyectos RM) (2015-2024). → Agenciamiento Programa Fomento a la Calidad – FOCAL (RM) (2005-2024). → Agenciamiento Programa Nodo / Red Mercado (1275 empresas RM) (2013-2024). → Ejecutor programa Revive Zona Cero, Metropolitana, 2022. → Barrios Comerciales Sercotec (2020 a la fecha). → Fortalecimiento Gremial y Cooperativo (2023-2024). → Ferias libres Sercotec (2023-2024). → Programa sigo para la innovación y la digitalización del sector turismo (2023-2024). → Transforma innovación salud (2023-2024). → Transforma cambio climático (2023-2024). → Transforma alimentos saludables (2023-2024). → Programa Pymes Globales (2024). → Programa Formación para la Competitividad (2021-2024). → Ferias especializadas (2024). → Negocios digitales (2024). → Reconstruye tu pyme (2024). → Programa Especial Fortalecimiento de Cooperativas y Gremios Pequeña Minería (2024). → Confederaciones y Federaciones Nacionales 2024. → IFI Audiovisuales (2024). → Red Asociativa Nacional - Servicios de Inspección de Calidad para una Industria de Exportación 4.0 (2024). <ul style="list-style-type: none"> ● Subcriterio 2 Experiencia en proyectos a nivel regional (60%) La oferta obtuvo nota 7,00, dado que presentó 17 proyectos relevantes similares, en la región donde postula, en los últimos 3 años, contados desde el cierre de recepción de propuesta, los cuales se resumen a continuación:
--	--	--	--	--	--

					<ul style="list-style-type: none"> → Centro de Desarrollo de Negocios Melipilla (2016-2024). → Centro de Desarrollo de Negocios Talagante (2017-2024). → Centro de Desarrollo de Negocios Cerrillos (2021-2024). → Barrios Comerciales NOTA: Incluye Barrio Comercial Isla Maipo Centro (2016-2021). → Reactivación para Centros y Barrios Comerciales PYME, Metropolitana (2021-2022). → Recupera tu Barrio Zona Cero, Metropolitana (2022-2023). → Reactívat Pyme Provincias, Metropolitana (2021-2023). → Recupérate Turismo, Recupérate Turismo Metropolitana (2022-2023). → Proyecto de Apoyo a la Reactivación, Metropolitana (2022-2023). → Agenciamiento Programa PAR 950 empresas RM) (2014-2024). → Agenciamiento Programa Profo / Red Asociativa (107 proyectos RM) (1998- 2024). → Agenciamiento Programa Desarrollo Proveedores / Red Proveedores (RM) (1998-2024). → Agenciamiento Programa Capital Semilla Inicia y Expande (RM) (2004- 2024). → Agenciamiento Programa IFI (14 proyectos RM) (2015-2024). → Agenciamiento Programa Fomento a la Calidad – FOCAL (RM) (2005-2024). → Agenciamiento Programa Nodo / Red Mercado (1275 empresas RM) (2013-2024). → Ejecutor programa Revive Zona Cero, Metropolitana, 2022. <p>Criterio 5: Propuesta Técnica (40%) La oferta obtuvo 6,90 como nota ponderada del criterio, por los siguientes subcriterios y dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● <u>Subcriterio 1: Diagnóstico territorial y lineamientos estratégicos (20%)</u> La oferta obtuvo 1,30 puntos en este subcriterio, dado por las siguientes dimensiones: <p>Dimensión 1: Diagnóstico de brechas y oportunidades del territorio (5%) La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con los 6 elementos que componen esta dimensión:</p> <ul style="list-style-type: none"> → Elemento 1: Analiza elementos económicos, sociales y medioambientales del territorio cubierto por el CDN. El oferente cumple con lo solicitado porque realiza un análisis de los elementos económicos, sociales y medio ambientales. En lo económico presenta un análisis de caracterización de empresas, identificando número de empresas, niveles de ventas, antecedentes de empleo con el aporte de las mipe de cada comuna a dicha variable. Se entregan antecedentes del tamaño de las empresas del territorio por segmento (empresas grandes, micro y pequeñas), principales actividades económicas y tasas de desempleo. En
--	--	--	--	--	--

					<p>cuanto a elementos sociales en su análisis entrega información de la población (número de habitantes del territorio), superficie (incluye análisis de desplazamientos y accesibilidad), transporte (realiza análisis de limitaciones del transporte público, escasas conexiones entre las distintas líneas de transporte público y, en general, de las dificultades de traslado entre comunas), infraestructura (otro aspecto importante de destacar es el crecimiento urbano y una planeación inadecuada, esto se traduce en el crecimiento poblacional y urbano el que puede no ir acompañado de mejoras en la infraestructura, lo que agrava los problemas de acceso y traslado), educación (en análisis, destaca que la cobertura educativa ha mejorado, pero persisten brechas en la formación técnica y empresarial, lo que limita las capacidades de los emprendedores locales). Por último, en el ámbito medioambiental, toma elementos levantados por el diagnóstico efectuado por el departamento de medio ambiente de la Municipalidad de Talagante, dentro de las líneas de acción destacan temas de Planificación Energética en la provincia, se puede observar un avance importante, destacándose las siguientes iniciativas: Definición de Plan Local de Cambio Climático (PLCC), Certificación Huella de Carbono Programa Huella Chile, Establecimientos Educativos del Programa Huella Chile, Techo con paneles fotovoltaicos en Establecimientos Educativos con el Programa Techos Solares Públicos del Ministerio de Energía.</p> <p>→ Elemento 2: Identifica de forma clara las brechas, fortalezas y/o oportunidades del territorio. El oferente cumple lo solicitado, porque la propuesta presenta en su diagnóstico tres oportunidades claramente identificadas: Aumento del Comercio Electrónico, Interés por la Sostenibilidad, Existencia de Instituciones de Crédito no Bancario, dos fortalezas: Provincia fuertemente orientada al comercio y la cultura emprendedora. Cinco brechas: Falta de capacitación empresarial, acceso limitado a mercados, débil infraestructura logística, escaso acceso a financiamiento, y ecosistema desarticulado.</p> <p>→ Elemento 3: Vincula diagnóstico con datos cuantitativos con fuentes. El oferente cumple lo solicitado, porque el diagnóstico de la propuesta está vinculado con datos cuantitativos generados con fuentes de información como: OCDE "Estudio Financiamiento de las Pymes y emprendimientos", SII (Estadísticas de Empresas), Biblioteca Congreso Nacional, INE.</p> <p>→ Elemento 4: Vincula el diagnóstico con estrategias territoriales (ERD, Pladecos u otros) y/o estrategias/planes de sostenibilidad/acción climática. El oferente cumple lo solicitado porque vincula el diagnóstico con los planes de desarrollo comunal de todas las comunas del territorio y también lo vincula con Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), indicando que las actividades del centro de negocios estarán alineadas con los ODS, promoviendo prácticas sostenibles y socialmente responsables que beneficien a la comunidad.</p> <p>→ Elemento 5: Prioriza brechas y/o oportunidades que serán abordadas por la propuesta estratégica del CDN. El oferente cumple con lo solicitado, porque la propuesta prioriza 3</p>
--	--	--	--	--	---

					<p>brechas/oportunidades: (1) Acceso a financiamiento, (2) Potenciar visibilidad de Provincia, (3) Fortalecer redes y trabajo asociativo. Cada una de estas brechas y oportunidades está descrita en la propuesta técnica.</p> <p>→ Elemento 6: Las dimensiones priorizadas son factibles de abordar y están orientadas al quehacer del Centro. El oferente cumple lo solicitado, propone brechas/ oportunidades priorizadas, que son factibles de abordar con la oferta programática del quehacer del Centro. Las dimensiones priorizadas (Acceso Financiamiento, Potenciar Visibilidad de la provincia y Fortalecer redes y trabajo asociativo) son factibles y se encuentran alineadas con la misión del Centro de Desarrollo de Negocios y según indica la propuesta, permiten al CDN ofrecer un apoyo integral y estratégico, fomentando el crecimiento sostenible de las PYMes en Talagante y contribuyendo al desarrollo económico local, apoyado por el trabajo de colaboración interinstitucional que potencia los servicios del Centro.</p> <p>Dimensión 2: Caracterización territorial (5%) La oferta obtuvo una nota de 5,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con 3 de los 4 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ Elemento 1: Analiza por cada comuna de atención, cuáles son los principales clientes potenciales del Centro. El oferente cumple con lo solicitado, porque la propuesta realiza un análisis por cada comuna, indicando sus potenciales clientes, y presenta información para todas las comunas de atención del Centro: Talagante, Peñaflor, El Monte e Isla de Maipo, y por cada una de ellas, realiza una descripción de los segmentos N1, N2 y N3, indicando sus principales necesidades y sectores económicos a los que pertenecen.</p> <p>→ Elemento 2: Presenta una caracterización completa de dichos segmentos, de acuerdo a variables demográficas, económicas y sociales. El oferente cumple lo solicitado, porque presenta por cada comuna las características demográficas, económicas y sociales de los clientes potenciales. En cuanto a Emprendedores, con ideas de negocio y/o cooperativas en formación, N1, el oferente realiza una caracterización, separándolos por segmentos e indicando un listado de necesidades. Luego, presenta las características y necesidades de empresarios(as) y/o cooperativas con negocio establecido, N2 y por último hace lo mismo para el segmento empresarios(as) y cooperativas con negocio establecido con alto potencial de crecimiento, N3.</p> <p>→ Elemento 3: Describe necesidades y brechas existentes de los segmentos identificados. El oferente cumple con lo solicitado, porque la propuesta realiza una descripción de los clientes potenciales, con sus brechas y necesidades, tal como: (1) Para emprendedores/as potenciales, con una idea con bajo nivel de desarrollo, describe tres tipos de necesidades.</p>
--	--	--	--	--	--

					<p>(2) Para emprendedores/as potenciales, con una idea de negocio elaborada y proyección, indica seis tipos de necesidades. (3) Para cooperativas o asociaciones e instituciones sin fines de lucro, señala tres necesidades. (4) Para N2 que buscan oportunidades o formas de expandir o mejorar sus negocios, describe siete tipos de necesidades. (5) Para N2, que tienen un problema específico o necesidad que debería ser resuelta, presenta tres brechas. (6) Para N2 que atraviesan por crisis de mercado y/o buscan asegurar su sostenibilidad en el tiempo, identifican dos brechas. (7) Para N3 que tienen una empresa en operación y que poseen un alto potencial de crecimiento, describe seis tipos de necesidades.</p> <p>La oferta NO CUMPLE con 1 de los 4 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ 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 N2 y N3 v/s N1. El oferente no cumple con lo solicitado, porque no indica cómo hará la cobertura 80/20, no cumpliendo con requisito de consolidar 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 N2 y N3 v/s N1.</p> <p>Dimensión 3: Mirada estratégica del Centro (10%) La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con los 6 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ Elemento 1: Vincula las brechas y oportunidades priorizadas en el diagnóstico con los objetivos de desarrollo sostenible y la agenda 2030 de Chile. El oferente cumple, porque menciona las vinculaciones de las brechas/oportunidades con los respectivos objetivos de desarrollo sostenible (ODS), como: (1) ODS 8: Trabajo decente y Crecimiento Económico, (2) ODS 5: Igualdad de Género, (3) ODS 17: Alianzas para Lograr Objetivos, (4) ODS 7: Energía asequible y no contaminante, (5) ODS 10: Reducción de Desigualdades, (6) ODS 11: Ciudades y Comunidades Sostenibles, (7) ODS 12: Producción y consumo responsable, (8) ODS 17: Alianzas para Lograr Objetivos, (9) ODS 5: Igualdad de Género, (10) ODS 10: Reducción de Desigualdades, (11) ODS 17: Alianzas para Lograr Objetivos.</p> <p>→ Elemento 2: Vincula dimensiones priorizadas en el diagnóstico con los ejes estratégicos del Programa Centros y con los servicios/oferta programática de los CDNs. El oferente cumple con lo solicitado, porque la propuesta vincula las dimensiones priorizadas en el diagnóstico con los servicios y oferta programática de los CDNs, y con los ejes estratégicos del Programa Centros, dado que en las actividades descritas hacen alusión a los distintos</p>
--	--	--	--	--	--

					<p>ejes estratégicos. La oferta indica en la brecha de acceso a financiamiento que se pretende aportar a la disminución de esta brecha, buscando sostenibilidad de los negocios, siempre con un enfoque de equidad de género, en relación a los ejes estratégicos de sostenibilidad y género. Las actividades de servicios/oferta programáticas están vinculadas con brechas y ejes estratégicos, por ejemplo: Asesorías en certificaciones de calidad y sustentabilidad, Capacitaciones en Marketing Digital, redes sociales, internacionalización y comercio electrónico para que los emprendedores puedan promover sus productos, Asesorías especializadas para la formación y administración general de asociaciones y cooperativas, Fortalecer redes y el trabajo asociativo para las PYMES y emprendedores de la provincia de Talagante a través de diversas actividades (ruedas de negocios, Boletines Informativos: Crear un boletín que mantenga a las PYMES informadas sobre oportunidades, eventos y recursos disponible, Fomentar el uso de coworking donde los emprendedores puedan trabajar y colaborar en un mismo lugar), entre otras.</p> <p>→ Elemento 3: Propone variedad de servicios/oferta programática del CDN. El proponente cumple con lo solicitado, porque por cada brecha identificada incluye asesorías generales, asesorías especializadas, capacitaciones en diversas temáticas en la gestión de empresas, redes de mentores, seminarios y otras actividades adicionales, como por ejemplo: ruedas de negocios, programas de innovación, participación en ferias, laboratorios de innovación, facilitación de acceso a financiamiento, buscar plataformas donde los emprendedores puedan presentar sus proyectos y conectar con potenciales inversionistas, organizar ferias, exposiciones y encuentros que permitan a los emprendedores presentar sus proyectos y generar contactos, utilizar medios locales para dar visibilidad a historias de éxito y motivar a otros emprendedores, Asesoría Certificaciones de Calidad y Sustentabilidad, Fomentar obtención de certificaciones que respalden la calidad de productos locales, Capacitaciones en Marketing Digital, redes sociales, internacionalización y comercio electrónico para que los emprendedores promuevan sus productos, Asesoría especializada en implementación de Estrategias de SEO y SEM, Organizar y promover la participación de PYMES en ferias comerciales donde puedan exhibir productos, Ruedas de Negocios entre emprendedores y potenciales compradores o distribuidores, Fomentar la creación de redes de distribución entre PYMES para facilitar el acceso a nuevos mercados, Establecer vínculos con empresas grandes que busquen productos locales para cadena de suministro, Facilitar incorporación de emprendedores en plataformas de marketplace nacionales e internacionales, Realizar investigaciones académicas que identifiquen nuevas tendencias y necesidades en los diferentes mercados que las PYMES puedan aprovechar, Estudio para proporcionar información sobre competidores en mercados nuevos y sus estrategias, Crear campañas de marketing en redes sociales específicas para promocionar productos locales, Programas</p>
--	--	--	--	--	--

					<p>de Innovación, Prototipado y Testing creando espacios donde los emprendedores puedan probar sus productos y recibir retroalimentación, Asesorías especializadas para la formación y administración general de asociaciones y cooperativas, Incentivar Proyectos y/o Compras Conjuntas, Redes de Mentores y Expertos: crear un programa donde empresarios experimentados ofrezcan asesoría y orientación a nuevos emprendedores, Eventos de Networking, Promover la participación conjunta en ferias, aumentando la visibilidad de los productos locales, Talleres de Team Building: Ofrecer capacitaciones en habilidades de trabajo en equipo, liderazgo y gestión de conflictos, Capacitación en Formación en Cooperación: Enseñar las ventajas de la colaboración y el trabajo asociativo a través de casos de éxito, Plataformas Digitales para Conexión y Redes Sociales Profesionales. Crear grupos en plataformas como LinkedIn para facilitar la comunicación y colaboración entre PYMES, Fomentar el uso de coworking donde los emprendedores puedan trabajar y colaborar en un mismo lugar, Laboratorios de Innovación: Promover espacios donde las PYMES puedan trabajar juntas en el desarrollo de nuevos productos o servicios, Hackatones Locales: Organizar eventos que reúnan a emprendedores para resolver desafíos específicos de manera colaborativa, Boletines Informativos: Crear un boletín que mantenga a las PYMES informadas sobre oportunidades, eventos y recursos disponibles, Base de Datos de Proveedores y Clientes: Desarrollar un directorio donde las PYMES puedan encontrar proveedores y clientes potenciales.</p> <p>→ Elemento 4: Presenta cómo propuesta de servicios se articulará con entidades públicas, privadas y académicas. El oferente cumple lo solicitado, porque presenta una propuesta de articulación con los actores relevantes del territorio provenientes de entidades públicas, empresas privadas, academia, incluye gremios y entidades bancarias. Se puede mencionar 4 Municipios, 24 Servicios Públicos, 10 Centros Codesser, 7 Instituciones Bancarias, 11 Consultoras Expertas, 3 Instituciones Académicas, 3 Cámaras y gremios, 1 medio difusión. En su propuesta se presenta un gráfico de los socios estratégicos del Centro como red de colaboradores en su ecosistema empresarial, donde se visualizan temáticas de articulación como: Encadenamiento productivo (canales de comercialización), Internacionalización (asesorías de alto valor), Eficiencia digital (capacitación), sustentabilidad (investigación aplicada). Por cada temática hay un grupo de socios estratégicos relacionados.</p> <p>→ 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. El oferente cumple, porque presenta un conjunto de indicadores pertinentes al modelo y coherentes con la propuesta presentada en cuanto a medición de impacto, y su respectiva estrategia, como son: (1) % empresas que realizan inversión privada, monto de inversión privada en las empresas asesoradas, y % de clientes bancarizados, (2) N° de empresas que aumentan</p>
--	--	--	--	--	---

					<p>ventas, % de empresas que aumentan ventas, monto de aumento en ventas de las empresas asesoradas, nuevos empleos formales, N° de empresas asesoradas en internacionalización, aumento venta en exportaciones, aumento de espacios de comercialización, aumento de difusión en RRSS, aumento de proyectos de Innovación. Además, menciona, (3) N° eventos de animación del ecosistema local (rueda de negocios, encuentros empresariales, etc.), N° de gremios participantes en los comités directivos de los CDNs (gobernanza), horas de vinculación de los CDNs.</p> <p>→ Elemento 6: Explicita de forma coherente cómo dicho plan estratégico permite contribuir a la sostenibilidad económica de las MIPes y Cooperativas, a través de la instalación de capacidades de gestión empresarial y articulación del ecosistema empresarial local. La propuesta cumple, porque describe que su plan estratégico permitirá contribuir a la sostenibilidad económica de Mypes y Cooperativas con los siguientes aspectos: desarrollo de capacidades de gestión empresarial, incremento en competitividad, fortalecimiento del ecosistema empresarial local, acceso a nuevas oportunidades de mercado, innovación y adaptabilidad, recursos compartidos y eficiencia, visibilidad, y sostenibilidad financiera.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● <u>Subcriterio 2: Servicios del Centro y metodología de trabajo (25%)</u> La oferta obtuvo 1,75 puntos en este subcriterio, dado por las siguientes dimensiones: <p>Dimensión 1: Metodología de trabajo en cada segmento de clientes (10%) 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> <ul style="list-style-type: none"> → Elemento 1: Explicita una estrategia de captación/tracción por cada tipo de cliente de acuerdo con su realidad. El oferente cumple lo solicitado, porque menciona para clientes N3: participación en redes sociales profesionales y de articulación, campañas de difusión estratégica (newsletters y/o boletines), sesiones de difusión (entrevistas en radio), eventos de networking. Para clientes N2 se puede resumir: participación en eventos virtuales través de redes sociales y programas de radio, promoviendo así una conexión activa con la audiencia, campañas en redes sociales que integren testimonios visuales con mensajes de colaboración, boletines informativos sobre eventos y oportunidades de colaboración, boletines informativos con buenas prácticas y casos de éxito, participación en redes sociales profesionales y de articulación, y eventos de networking. Para clientes N1, mencionan lo siguiente: webinars especializados, contenido multimedia (entrevistas y testimonios), programa de mentoring empresarial y promoción, webinars especializados, contenido multimedia (entrevistas y testimonios), programa de mentoring empresarial y
--	--	--	--	--	--

					<p>promoción. En el caso de Cooperativas, identifican: Boletines Informativos, Participación en redes sociales profesionales y de articulación, eventos de networking, además de, actividades de difusión y articulación dirigidas a fortalecer y expandir las operaciones de las cooperativas.</p> <p>→ 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. El oferente cumple, porque presenta las siguientes estrategias de trabajo por cada segmento de clientes: (1) Para clientes N3: asesorías en distintas temáticas, clínicas, estudios de mercado e investigación aplicada, encadenamientos y articulación con entidades públicas, privadas y académicas. (2) Para clientes N2: foco en asesorías temáticas pertinentes con el segmento, clínicas y talleres, estudios de mercado y encadenamientos productivos. (3) Para clientes N1: actividades de capacitación, charlas sobre formalización, modelo y desarrollo de negocios, entre otras, además, se evaluará asesoría según las posibilidades de concreción del negocio. (4) Para cooperativas: actividades de capacitación en administración general de la cooperativa, asesoría con foco en requisitos y pasos previos para constituir una cooperativa, actividades de capacitación en contabilidad para cooperativas, normas de certificación, asesoría para fortalecer la marca y la identidad de la cooperativa, digitalización y marketing digital, asesorías para el acceso a financiamiento.</p> <p>→ 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). El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta una variedad de acciones grupales para cada segmento de clientes, de acuerdo con sus necesidades y características, tales como clínicas empresariales, ruedas de negocios, seminarios, encuentro territorial de desarrollo productivo y sostenible, asesorías grupales, escuelas de gestión financiera.</p> <p>→ Elemento 4: Es coherente la propuesta de trabajo con cada segmento de clientes (captación, servicios y actividades de ecosistemas), de acuerdo con sus necesidades. La propuesta cumple porque es coherente con cada segmento N1, N2, N3 y cooperativas, tanto en su estrategia de tracción, servicios que ofrece, y las diversas actividades en el ámbito del ecosistema.</p> <p>→ Elemento 5: Realiza propuesta de trabajo diferenciada para empresas y cooperativas, tanto para la captación, la asesoría como para las actividades grupales o de desarrollo de ecosistemas. La propuesta presentada cumple porque diferencia la estrategia para cada segmento de clientes, incluyendo a las cooperativas. Lo segmenta de la siguiente manera:</p>
--	--	--	--	--	---

					<p>(1) Empresarios, empresarias y cooperativas con negocio establecido con alto potencial de crecimiento, N3 Perfil: Tienen una empresa formalizada en operación y que poseen un alto potencial de crecimiento, Empresarios, empresarias y/o cooperativas con negocio establecido, (2) N2 Perfil 1: Tienen empresa formalizada en operación o puesta en marcha y buscan oportunidades o formas de mejorarla y hacerla crecer, Empresarios, empresarias y/o cooperativas con negocio establecido, (3) N2 Perfil 2: Tienen un problema específico o necesidad que debería ser resuelta, Empresarios, empresarias y/o cooperativas con negocio establecido, (4) N2 Perfil 3: Están atravesando por una crisis de mercado y buscan asegurar su sostenibilidad en el tiempo, Emprendedores y emprendedoras con ideas de negocio y/o cooperativas en formación, (5) N1 Perfil 1: Emprendedores potenciales, con bajo nivel de desarrollo, Emprendedores y emprendedoras con ideas de negocio y/o cooperativas en formación, (6) N1 Perfil 2: Con idea elaborada y proyección, (7) Cooperativas Perfil 1: Empresas o agrupaciones en vías de cooperativismo o de potenciales articulaciones, (8) Cooperativas Perfil 2: Cooperativas Formalizadas.</p> <p>Dimensión 2: Coherencia de los servicios complementarios y adicionales del Centro (15%) 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> <ul style="list-style-type: none"> → Elemento 1: Coherencia: Oferente específica 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 las Bases. La propuesta cumple. Entre los servicios complementarios se identifican los siguientes: asesorías especializadas, estrategias de financiamiento, escuela de gestión financiera para pyme, plataforma digital, proyecto colaborativo de reciclaje de aceite de uso comestible, laboratorio de testing de productos y servicios, participación en programa radial como espacio de difusión de las actividades del Centro y promoción para los clientes, encuentro territorial de Desarrollo Productivo Sostenible, estudios de mercado e investigación aplicada, ruedas de negocios y asesorías grupales especializadas. → Elemento 2: Factibilidad: El oferente presenta cartas de compromiso de aportes propios y/o aliados estratégicos, en relación con set de servicios complementarios y adicionales. La propuesta cumple porque presenta cartas de compromiso de 5 entidades públicas, 12 socios provenientes del sector privado, 3 instituciones de educación, 1 entidad financiera, además de cartas de aportes del operador. → Elemento 3: Cartas de aportes: El oferente presenta cartas de compromiso de aportes propios o terceros para 10 o más servicios complementarios y adicionales propuestos.
--	--	--	--	--	--

					<p>El oferente cumple porque en su propuesta presenta 22 cartas de aporte, desagregadas por 21 cartas de aportes de terceros y una de aporte propio con el detalle de los aportes.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Subcriterio 3: Despliegue y estrategia de articulación (30%) La oferta obtuvo una nota ponderada de 2,10 puntos en este subcriterio, dado por las siguientes dimensiones: <p>Dimensión 1: Despliegue territorial (10%) La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con los 4 elementos que componen esta dimensión:</p> <ul style="list-style-type: none"> → 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. El oferente cumple porque presenta una oficina central ubicada en 21 de mayo 1126, comuna de Talagante, y también propone tres puntos de atención en las comunas de Peñaflor, El Monte e Isla de Maipo, de acuerdo con el Anexo N°2. → 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. La propuesta cumple porque incorpora, por cada punto de atención, cartas de apoyo en cada comuna correspondiente (3 cartas). → Elemento 3: Se presentan nuevos puntos de atención en otras comunas o dependencias de socios estratégicos como valor agregado de la propuesta, los cuales, constan en cartas de apoyo. La propuesta cumple porque considera puntos de atención en dependencias de los socios estratégicos municipales como valor agregado de la propuesta, los cuales son: Peñaflor, El Monte e Isla de Maipo. → Elemento 4: Se indica de forma completa y coherente cómo funcionarán los puntos de atención, con dirección, horarios, servicios a desarrollar y equipo para lograr despliegue territorial. El oferente cumple, porque detalla cómo funcionarán los puntos de atención, respecto a los horarios de atención definidos, direcciones y los servicios que se ofrecerán en cada punto de atención propuesto. <p>Dimensión 2: Estrategia de articulación territorial y desarrollo del ecosistema local de emprendimiento e innovación (20%) 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>→ 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. La propuesta cumple con lo solicitado, porque se indica que el Centro de Desarrollo de Negocios (CDN) operará en base a quintuple hélice, considerando actores claves, como: universidades, empresas, Gobierno, sociedad civil y medio ambiente. En su propuesta, la estrategia es coherente con las brechas identificadas en el diagnóstico e incluye hitos y actividades, para promover la vinculación entre los actores públicos y privados, y detalla cada una de ellas.</p> <p>→ 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. La oferta cumple porque identifica principales actores y su contribución al ecosistema, como son: Municipios del territorio, servicios públicos (Sernatur, Indap, Corfo, Prochile, Daes, SAG, FOSIS, Prodemu, SII, Dirección del Trabajo, Seremi de Salud, Tesorería, Dedecon, Sernameg, Sernac, Odepa, INE, Chilecompra, Aduanas Chile, SENCE, Superir, INAPI, CNR), grandes empresas del territorio, Instituciones Financieras, Banco Estado, Banco BCI, Banco de Chile, Santander y Banco Scotiabank, Coocretal, Islacoop, entre otros del territorio, General Rendering S.A., Mondana (Diseño Gráfico Marianela Francisca Vivar Aguilera E.I.R.L.), Servicios de Energías Renovables Nomar Ignacio Flores Henríquez E.I.R.L, V y A Comercialización y Servicios Ltda., POWERED LOGISTICS Ltda, Knowmads Factory (Servicios Educativos Nury Ávila SPA), Experiencia ID (Asesorías LEMOS ID Ltda.), ASR Boost Asesorías y Consultorías Santa Rita Ltda., Araucanía Hub.</p> <p>→ Elemento 3: Los actores propuestos están relacionados con los ejes estratégicos definidos para el CDN. El proponente cumple porque los actores propuestos están relacionados con todos los ejes estratégicos definidos para el CDN, lo que se verifica en la descripción de cada actor participante y actividades a realizar, como por ejemplo, ASR Boost (Asesorías y Consultorías Santa Rita Ltda.) entregará apoyo en actividades de capacitación en temáticas de internacionalización y comercio electrónico, Araucanía Hub apoyará con actividades de capacitación en temáticas de cooperativismo, Viña Terramater facilitará acciones de encadenamiento productivo con Mipes del territorio, entre otras.</p> <p>→ Elemento 4: Existen cartas de apoyo para al menos el 50% de vinculaciones propuestas. La propuesta cumple, presenta todas las cartas de apoyo de las vinculaciones propuestas, con un total de 21 cartas, que representan más del 50% del total de vinculaciones definidas.</p> <p>→ 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</p>
--	--	--	--	--	---

					<p>brechas priorizadas por el Centro (diagnóstico territorial mencionados en ANEXO N°5). La oferta cumple porque en la propuesta se menciona que el 71,42% de los integrantes del Comité Directivo corresponde a actores provenientes del sector privado, los cuales son Agrupación Manos Unidas de Emprendedoras Talagante, Cámara de Comercio y Turismo Isla de Maipo AG, Sociedad General Rendering Chile S.A., y BancoEstado Microempresas, destacando que sus integrantes son relevantes a nivel regional y acordes a las brechas priorizadas. En relación al sector público consideran a la Municipalidad de El Monte, y en relación a la academia mencionan a la Universidad Técnica del Estado (UTEM).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Subcriterio 4: Elementos diferenciadores del operador (25%) La oferta obtuvo 1,75 puntos en este subcriterio, dado por las siguientes dimensiones: <ul style="list-style-type: none"> Dimensión 1: Estrategias para potenciar el trabajo en equipo y desarrollo profesional (10%) La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos: <p>La oferta CUMPLE con los 4 elementos que componen esta dimensión:</p> <ul style="list-style-type: none"> → Elemento 1: Presenta plan de cómo impulsar el desarrollo profesional. La oferta cumple porque la estrategia del oferente, en torno al desarrollo profesional, se basa en un proceso continuo de aprendizaje y mejora de habilidades que permiten a los profesionales avanzar en su carrera y alcanzar sus metas laborales. Este proceso puede incluir la adquisición de nuevas competencias, mejora de habilidades existentes, y adaptación a nuevas tecnologías y métodos de trabajo. Cada año de operación, y dentro de planificación estratégica anual, el Centro presentará plan de desarrollo profesional que incluye evaluación de necesidades, objetivos claros, método de capacitación, recursos, implementación y evaluación y ajustes. → Elemento 2: Identifica beneficios en temas de desarrollo profesional. El oferente cumple porque menciona beneficios, tales como: Convenio IPE Chile (becas en distintos cursos y diplomados online), Open English (convenio de descuento para sus colaboradores), ACHS (Plataforma de capacitación), Caja Compensación Los Andes. Elemento 3: Presenta monitoreo del trabajo en equipo y clima laboral. La propuesta cumple en este ámbito, porque menciona el uso de un manual de personas, que cuenta con tres tipos de evaluaciones: Evaluación de desempeño por cargo, de Riesgo Psicolaboral, y Radiografías Equipos CDN, en donde considera factores humanos, psicológicos y físicos. → Elemento 4: Propuesta anual instancias de trabajo en equipo y planificación estratégica. El proponente cumple, porque propone y describe las siguientes instancias de trabajo en equipo y planificación estratégica: Jornada de planificación estratégica, planificación estratégica de seguimiento, reunión de seguimiento semanal.
--	--	--	--	--	--

					<p>Dimensión 2: Plan de monitoreo y gestión del Centro (15%) La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con los 4 elementos que componen esta dimensión:</p> <ul style="list-style-type: none"> → 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 usuarios de los clientes, gestión del equipo, gestión financiera. La oferta cumple con lo solicitado, porque detalla los elementos a monitorear, por cada ámbito de monitoreo, indicando las acciones, responsables y periodicidad. → Elemento 2: Periodicidad de cada uno de los ámbitos de monitoreo antes indicados, según el caso. El oferente cumple con lo solicitado, porque indica la periodicidad del monitoreo respectivo: anual, trimestral, semanal, quincenal, según corresponda para cada ámbito de monitoreo. → Elemento 3: Metodología de seguimiento e identificación de responsables. La propuesta cumple con lo solicitado, porque describe la metodología para cada ámbito de monitoreo, y las acciones, junto con los responsables y periodicidad. → Elemento 4: Coherencia del plan de monitoreo con objetivos del Programa de Centros. El oferente cumple, porque en el plan propuesto indica el foco del monitoreo de forma concreta, con indicadores relacionados para cada ámbito, basado en los ejes estratégicos del modelo y los lineamientos de trabajo. <p>Criterio 6: Ubicación e infraestructura (10%) La oferta obtuvo una nota de 6,00, dado por los siguientes subcriterios:</p> <p>La oferta CUMPLE con 7 de los 8 subcriterios que componen este criterio:</p> <ul style="list-style-type: none"> → Subcriterio 1: Visibilidad del Centro, tanto para clientes como para potenciales clientes y usuarios que transitan en su entorno. El proponente cumple con lo solicitado, porque presenta una propuesta de ubicación del Centro Principal con dirección en 21 de mayo 1126. Esta es una de las arterias principales que tiene conexión con la comuna de Isla de Maipo y también acceso a la Autopista del Sol. Es una instalación estratégica por la cercanía al centro neurálgico Principal de la Provincia de Talagante. → Subcriterio 2: Accesibilidad del Centro en cuanto a la posibilidad de acceder a través de locomoción colectiva cercana al lugar, con paradero o calle donde circule locomoción colectiva. La propuesta cumple, porque la ubicación del Centro se encuentra en una de las arterias principales que tiene conexión con la comuna de Isla de Maipo y también acceso a
--	--	--	--	--	--

					<p>la Autopista del Sol. La propuesta destaca por su ubicación estratégica en el corazón de Talagante, con excelente conectividad y fácil acceso, dado que es el eje principal y el de conexión inmediata con autopista que conecta de manera expedita con las comunas de Peñaflor y de Isla de Maipo, además de tener conexión con vía alternativa a la comuna del Monte. A pasos de arterias como Esmeralda, Enrique alcalde, 21 de mayo, Av. Libertador Bernardo O'Higgins, Jaime Guzmán, Caletera Ruta 78, donde se concentran paraderos de locomoción colectiva tanto como Microbuses y Taxis colectivos.</p> <p>→ Subcriterio 3: Cercanía del Centro a actores claves y servicios del territorio (academia, entidades públicas, privadas, comunidad empresarial, instituciones financieras, entre otros). El oferente cumple con lo solicitado, porque se indica que el centro principal se encuentra a una cuadra de la Municipalidad de Talagante, Registro Civil, SII, Oficina de defensoría laboral, mutualidades, Correos de Chile, Gobernación Provincial de Talagante, SEREMI de Salud de Provincia de Talagante y Plaza de Armas, centro Neurálgico de la Provincia de Talagante, en este sector central se encuentran sucursales de AFP, Diversos Bancos, Cooperativa de Ahorro y Crédito, Centro de Formación Técnica Profesional, y diversas reparticiones Públicas.</p> <p>→ Subcriterio 4: Pertinencia del precio de mercado de canon de arriendo de infraestructura, de acuerdo con valores referenciales presentados en el Anexo N°3. La propuesta cumple con lo solicitado, porque presenta una infraestructura cuyo canon de arriendo es inferior a los valores referenciales Anexo N°3, ya que el monto de arriendo es de 47,47 UF mensual (230 mts2) y 825 mts2 totales.</p> <p>→ Subcriterio 5: Layout de las instalaciones del Centro que permita identificar al menos recepción, oficinas grupales o individuales para asesores, sala 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. El oferente cumple con lo solicitado, porque en la propuesta adjunta layout de todas las instalaciones del centro, la que incluye los siguientes espacios: Dentro de las dependencias se puede encontrar una amplia recepción y sala de espera de clientes, con servicio de auto consulta, cuentan con una sala de Multimedia, Sector Infantil, conectado con amplia sala de Cowork la cual está conectada con una sala de capacitación con capacidad para 30 personas, extensible hasta 70 personas si se cambia la configuración de puestos ampliando con la zona de Cowork , por otra parte, en la primera planta también se pueden encontrar dos oficinas para atención de asesoramiento, una zona de Kitchener y comedor para el equipo de trabajo, conectada con una sala de lactancia, dos baños donde el principal cuenta con mudadores y equipamiento para personas con capacidades diferentes, una amplia bodega, zona de terraza y fumadores, En la segunda planta se encuentran dos Oficinas</p>
--	--	--	--	--	--

					<p>para asesoramiento donde una de ellas es la Oficina de la Jefatura de Centro, la cual está conectada con una amplia sala de reuniones, también en la segunda planta se encuentran dos baños y una pequeña bodega</p> <p>→ Subcriterio 7: La infraestructura propuesta se encuentra con condiciones de habilitación (pre-habilitada), de acuerdo con el manual de Sercotec en periodo anterior. La propuesta cumple con lo solicitado, porque presenta la infraestructura actual donde opera el Centro, y que, por lo mismo, se encuentra en condiciones de habilitación, ya que está pre-habilitada de acuerdo con el Manual de Centros.</p> <p>→ Subcriterio 8: Presupuesto de habilitación se ajusta al monto proyectado de aporte Sercotec, y si supera el monto, incorpora aportes. La propuesta cumple con lo solicitado, porque considera un monto para habilitación de \$3.000.000, que es el indicado en las bases.</p> <p>La oferta NO CUMPLE con 1 de los 8 subcriterios que componen este criterio:</p> <p>→ 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. La propuesta no cumple con lo solicitado, porque si bien incluye carta gantt para infraestructura pre-habilitada, el plazo proyectado es de dos meses, superior al tiempo establecido por bases.</p> <p>Criterio 7: Propuesta de presupuesto y aportes de cofinanciamiento (20%) La oferta obtuvo nota 6,00 como nota ponderada del criterio, dado por los siguientes subcriterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>Subcriterio 1: Coherencia y pertinencia presupuesto y plan de gastos (50%)</u> La oferta obtuvo una nota de 7,00 en este subcriterio, dado por los siguientes elementos: <p>La oferta CUMPLE con los 7 elementos que componen este subcriterio:</p> <p>→ Elemento 1: Contabilización cantidad de personas solicitadas en el equipo. La propuesta cumple con el número de integrantes del equipo, es decir, 5 personas según lo requerido en Anexo N° 2: Un jefe de Centro, 3 asesores generalistas y un asistente ejecutivo.</p> <p>→ Elemento 2: Pertinencia gastos de operación. El oferente cumple con lo solicitado, porque los gastos indicados son pertinentes a la operación regular del Centro, indicando montos para siguientes ítems: Capacitación para clientes y equipo del centro, traslados y viáticos, publicidad, servicios básicos, materiales de oficina, honorarios, arriendos, entre otros.</p>
--	--	--	--	--	---

					<p>→ Elemento 3: Aportes de puntos de atención no pecuniarios valorados. El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta cartas de aporte para los tres puntos de atención en las comunas de El Monte, Peñaflores e Isla de Maipo.</p> <p>→ Elemento 4: Contabilización de capacitaciones. El oferente cumple porque incorpora en el presupuesto las capacitaciones señaladas en la propuesta técnica, indicando monto de aporte propio en “Relatorías de charlas” para los clientes y capacitación para el equipo, considerando la Acreditación SBDC.</p> <p>→ Elemento 5: Elementos adicionales valorados. La propuesta cumple, porque incluye en su presupuesto los elementos adicionales valorados según cartas de aporte presentadas, lo que se ve reflejado en ítems de publicidad, capacitación, arriendos, honorarios y servicios profesionales.</p> <p>→ Elemento 6: Proyección de traslados de personal, de acuerdo con despliegue territorial. La propuesta incluye la proyección de traslados para el equipo del Centro para todo el territorio que abarca el Centro.</p> <p>→ Elemento 7: Cumple con el formato Excel exigido. La propuesta cumple con lo solicitado, ya que el presupuesto presentado corresponde al formato indicado en el Anexo N°3.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● <u>Subcriterio 2: Aporte total de cofinanciamiento (25%)</u> La propuesta obtuvo una nota 7,00, porque la propuesta económica presenta un aporte de cofinanciamiento de un 35,18%, superior al 35,00% del costo total de ejecución del Centro. ● <u>Subcriterio 3: Aporte pecuniario (25%)</u> La oferta obtuvo nota 3,00, porque la propuesta económica presenta un aporte pecuniario de un 2,29%, superior al 1% e inferior al 5% del costo de cofinanciamiento del Centro.
--	--	--	--	--	--

Para constancia, firman:

NOMBRE	CARGO	FIRMA
Paulina Lara Barra	Ejecutiva de Fomento Dirección Regional Metropolitana	
Carolina Palacios Martínez	Profesional de Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios	
Luis Antonio Berríos López	Coordinador de Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios	