

ACTA DE EVALUACIÓN TÉCNICA
CONCURSO PARA OPERADORES DE CENTROS DE DESARROLLO DE NEGOCIOS 2024
SERCOTEC – CENTRO ÑUÑO A

En Santiago, con fecha 07 de mayo de 2025, 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:

Nombre	Cargo
Carla González Bórquez	Ejecutiva de Fomento Dirección Regional L.B. O'Higgins
Alejandra Valdenegro Araya	Profesional Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios
Luis Berríos López	Coordinador 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 las propuestas que resultaron admisibles en la etapa de apertura y admisibilidad de las propuestas:

Región a la que postula	Metropolitana		
Centro al que postula	Ñuñoa		
Institución oferente	Instituto Profesional AIEP SpA (RUT: 96.621.640-9)	Corporación Construyendo Mis Sueños (RUT: 65.087.946-5)	Corporación Santiago Innova (RUT: 74.494.700-6)
Cumplimiento de requisitos formales (5%)	7,00	7,00	7,00
Comportamiento contractual anterior (5%)	7,00	1,00	7,00
Evaluación de antecedentes financieros (10%)	7,00	3,00	1,00
Subcriterio 1: Indicador de liquidez (50%)	7,00	5,00	1,00
Subcriterio 2: Relación deuda patrimonio (50%)	7,00	1,00	1,00
Experiencia de la entidad oferente en servicios similares (10%)	7,00	7,00	7,00
Subcriterio 1: Experiencia en proyectos similares (40%)	7,00	7,00	7,00
Subcriterio 2: Experiencia a nivel regional (60%)	7,00	7,00	7,00
Propuesta Técnica (40%)	6,10	6,30	5,90
Subcriterio 1: Diagnóstico territorial y lineamientos estratégicos (20%)	1,10	1,10	1,10

Dimensión 1: Diagnóstico de brechas y oportunidades del territorio del Centro (5%)	5,00	5,00	5,00
Dimensión 2: Caracterización territorial (5%)	7,00	7,00	7,00
Dimensión 3: Mirada estratégica del Centro (10%)	5,00	5,00	5,00
Subcriterio 2: Servicios del Centro y metodología de trabajo (25%)	1,75	1,75	1,45
Dimensión 1: Metodología de trabajo en cada segmento de clientes (10%)	7,00	7,00	7,00
Dimensión 2: Coherencia de los servicios complementarios y adicionales del Centro (15%)	7,00	7,00	5,00
Subcriterio 3: Despliegue y estrategia de articulación territorial (30%)	1,50	1,70	1,90
Dimensión 1: Despliegue territorial (10%)	1,00	3,00	5,00
Dimensión 2: Estrategia de articulación territorial y desarrollo del ecosistema local de emprendimiento e innovación (20%)	7,00	7,00	7,00
Subcriterio 4: Elementos diferenciadores del operador (25%)	1,75	1,75	1,45
Dimensión 1: Estrategias para potenciar el trabajo en equipo y para el desarrollo profesional (10%)	7,00	7,00	7,00
Dimensión 2: Plan de monitoreo y gestión del Centro (15%)	7,00	7,00	5,00
Ubicación e Infraestructura (10%)	5,00	6,00	6,00
Presupuesto y aportes de cofinanciamiento (20%)	6,00	7,00	4,00
Subcriterio 1: Coherencia y pertinencia de la propuesta técnica y plan de gastos (50%)	5,00	7,00	1,00
Subcriterio 2: Aporte total de cofinanciamiento (25%)	7,00	7,00	7,00
Subcriterio 3: Aporte pecuniario (25%)	7,00	7,00	7,00
Nota Final	6,24	5,92	5,26

De acuerdo a 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 indican las propuestas con nota igual o superior a 4,50 que pasan a reunión de ajuste como recomendados, en prelación, o inadmisibles.

N°	Institución oferente	Región a la que postula	Centro al cual postula	Nota final	Estado	Fundamento
1	Instituto Profesional AIEP SpA (RUT: 96.621.640-9)	Metropolitana	Ñuñoa	6,24	Recomendado	<p>Criterio 1: Cumplimiento de requisitos formales (5%) El oferente tiene nota 7,00 porque presenta todos los antecedentes solicitados dentro del plazo establecido.</p> <p>Criterio 2 : Comportamiento contractual anterior (5%) El oferente tiene nota 7,00 porque a la entidad oferente no se le han aplicado sanciones por faltas menos graves, graves o gravísimas en los últimos cinco años, contados desde la fecha de cierre de presentación de ofertas, conforme al registro consolidado de la Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios de Sercotec.</p> <p>Criterio 3: Evaluación de antecedentes financieros del oferente (10%) La oferta obtuvo nota 7,00 como nota ponderada del criterio dado que:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nota del indicador de liquidez (50%): 7,00 dado que la liquidez de la institución corresponde a 2,28, siendo esta mayor a 2,0 veces, para hacer frente a sus Obligaciones Financieras en el corto plazo. • Nota relación Deuda Patrimonio (50%): 7,00 dado que el endeudamiento de la institución corresponde a 0,84, siendo entonces inferior a 1 en su relación Deuda Patrimonio. <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 presenta a lo menos 19 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"> 1) Fortalecimiento a emprendimientos y empresas de la industria de la belleza de Temuco, (2023).

					<ol style="list-style-type: none"> 2) Programa Red de Mentores, (2024). 3) Programa de Incubación Nacional MOVEIncuba. Programa de entrenamiento intensivo que busca potenciar y formar emprendedores en etapa temprana de idea o con un problema identificado a solucionar (2024). 4) Núcleos de apoyo fiscal, consistente en un servicio de orientación y apoyo a pequeñas empresas en temas de impuestos, (2024). 5) Núcleos de apoyo de negocios, (2024). 6) Mercado Aconcagua (Cooperativa digital) - Desafío de Innovación abierta – Quillota, (2022-2023). 7) Prototipo optimización de riego para Comunidad de microemprendedores agrícolas regantes el Zahino, Los Andes, (2022-2024). 8) Centros de Desarrollo de Negocios Sercotec (9 CDN: San Pedro de Atacama, Coquimbo, Quillota, Viña del Mar, Independencia, Rancagua, Talca, Osorno y Puerto Varas), (2024-2029). 9) Proyecto Viraliza i+e Crea Emprende Mujer Antofagasta: formación metodológica para emprendimientos dinámicos para mujeres senior y pre-senior, (2022-2023). 10) Proyecto VIRALIZA Formación y Eventos “Emprendimiento” Antofagasta, (2024). 11) Proyecto PAEI (Programa de Apoyo al Entorno para el Emprendimiento y la Innovación), (2024). 12) Hipperbit - MoveLab y AcelerAIEP, apoyo tecnológico de asesoría que busca potenciar la oferta de las empresas, (2024). 13) Torneo Emprendimiento Juvenil de robótica - Fundación Volemos Alto - Sede Bellavista, (2024). 14) Proyecto Turismo Sostenible para la Cuenca del Lago Llanquihue y Cochamó, (2023-2024). 15) Yakana Connect Maule/ Viraliza CORFO, (2023). 16) Coejecutor proyecto Viraliza Formación Emprendedores, (2023-2024). 17) Ejecutor del proyecto Innova y Emprende Estudiante del Maule, (2022-2023). 18) Programa ONU Mujeres, consistente en un programa de capacitación dirigido a mujeres emprendedoras y empresarias, (2022). 19) Torneo Desafío Hídrico Universidades, consistente en una iniciativa que promueve el desarrollo de emprendimientos e innovaciones en los estudiantes universitarios, (2023) <ul style="list-style-type: none"> • Subcriterio 2 Experiencia en proyectos a nivel regional (60%) La oferta obtuvo nota 7,00 dado que presenta 8 proyectos relevantes similares en los últimos 3 años, contados desde el cierre de recepción de propuestas, las cuales se resumen a continuación: <ol style="list-style-type: none"> 1) Centro de Desarrollo de Negocios Sercotec Independencia (2024-2029) 2) Hipperbit - MoveLab y AcelerAIEP, Región Metropolitana, (2024). 3) Núcleos de apoyo de negocios, Región Metropolitana, (2024).
--	--	--	--	--	---

					<ol style="list-style-type: none"> 4) Núcleos de apoyo fiscal, consistente en un servicio de orientación y apoyo a pequeñas empresas en temas de impuestos, Región Metropolitana, (2024). 5) Programa de Incubación Nacional MOVEIncuba. Programa de entrenamiento intensivo que busca potenciar y formar emprendedores en etapa temprana de idea o con un problema identificado a solucionar, Región Metropolitana, (2024). 6) Programa Red de Mentores, Región Metropolitana (2024). 7) Torneo Desafío Hídrico Universidades, consistente en una iniciativa que promueve el desarrollo de emprendimientos e innovaciones en los estudiantes universitarios, Región Metropolitana, (2023). 8) Torneo Emprendimiento Juvenil de robótica - Fundación Volemos Alto - Sede Bellavista, Región Metropolitana, (2024). <p>Criterio 5: Propuesta Técnica (40%) La oferta obtuvo nota 6,10 como nota ponderada del criterio, dado por los siguientes subcriterios y dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Subcriterio 1: Diagnóstico territorial y lineamientos estratégicos (20%) La oferta obtuvo 1,10 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 5,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con 5 de los 6 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→Elemento 1: El oferente presenta un diagnóstico, dónde realiza el análisis por elementos económicos, sociales y medioambientales del territorio cubierto por el CDN. El oferente cumple con lo solicitado porque desarrolla un análisis integral del territorio que debe cubrir el Centro. Por ejemplo, en relación al aspecto económico, menciona que, en las comunas de La Condes, Lo Barnechea y Vitacura, los sectores económicos más representativos incluyen empresas multinacionales, bancos, rubros de comercio y servicios corporativos. En el ámbito social, esta zona concentra una población mayoritariamente de nivel socioeconómico medio y alto, con acceso a servicios básicos y calidad de vida superior en comparación con otras áreas de la Región. En relación con el aspecto medioambiental, el territorio alberga áreas naturales clave para la biodiversidad y el turismo los que ofrecen un enorme potencial para el desarrollo de turismo sustentable.</p> <p>→Elemento 2: Identifica de forma clara brechas, fortalezas y/o oportunidades del territorio. El oferente cumple con lo solicitado, ya que identifica brecha de desigualdad socioeconómica: Se presentan disparidades entre comunas de altos ingresos y comunas con mayor diversidad socioeconómica, reflejando desigualdades en los niveles de ingreso, acceso a oportunidades y</p>
--	--	--	--	--	--

						<p>movilidad social. Brecha medioambiental: Desigualdades en el acceso a áreas naturales, la capacidad de gestión ambiental y la vulnerabilidad al cambio climático. Oportunidad de fortalecer la articulación del ecosistema a través del encadenamiento productivo: El territorio presenta una alta concentración empresarial y fortalezas en cuanto a formación y acceso a recursos. Oportunidad de promover la innovación para aumentar la competitividad y el crecimiento de las empresas: El alto nivel de ingreso a la educación superior facilita el acceso a nuevas ideas y tecnologías, creando oportunidades para el desarrollo empresarial. Oportunidad de fortalecer el desarrollo turístico: Las comunas cuentan con una rica biodiversidad y áreas naturales protegidas que presentan un gran potencial para el desarrollo del turismo sustentable.</p> <p>→Elemento 3: Vincula el diagnóstico con datos cuantitativos con fuentes. El oferente cumple con lo solicitado, porque el diagnóstico territorial presentado en la propuesta vincula datos cuantitativos con fuentes específicas para respaldar su análisis. Algunas de estas fuentes incluyen: Proyección del Censo 2017 al 2024: Para datos demográficos como el número de habitantes y su distribución por género en las comunas de la zona oriente de la Región Metropolitana. ICVU 2022 de la Universidad Católica: Utilizado para medir la calidad de vida urbana en las comunas, respaldando la afirmación sobre los altos índices en la zona. ISMT del Observatorio de Ciudades UC: Para analizar los niveles socioeconómicos predominantes en Ñuñoa y Macul. Estadísticas SII 2022: Proporciona datos sobre la concentración de empresas en la zona oriente y su distribución por tamaño (mediana y gran empresa). ERD 2035 RM: Documento que respalda la información sobre el alto nivel de empleo y la especialización en sectores primarios y secundarios de las comunas del sector oriente. Boletín Estadístico de la DAES de agosto del 2024: Fuente de datos sobre el número de cooperativas en la Región Metropolitana y su distribución en las comunas de la zona oriente. Fundación Mi Parque: Citada para respaldar la afirmación sobre la cantidad de áreas verdes per cápita en La Reina. Al utilizar estas fuentes, el diagnóstico proporciona evidencia concreta y cuantificable para respaldar sus afirmaciones sobre las características económicas, sociales y medioambientales del territorio, lo que a su vez fundamenta las brechas y oportunidades identificadas.</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 prioriza brechas de cadenas de valor donde se busca potenciar el desarrollo empresarial, aprovechando la alta concentración de empresas en el territorio y sus fortalezas en cuanto a formación y acceso a recursos, diversificación en los negocios y gestión empresarial, promoviendo la innovación para aumentar la competitividad y el crecimiento de las empresas: Se busca fomentar la innovación, aprovechando el alto nivel de ingreso a la educación superior.</p> <p>→Elemento 6: Las dimensiones priorizadas son factibles de abordar y orientadas al quehacer del Centro. La propuesta cumple porque las dimensiones priorizadas, fortaleciendo la articulación del ecosistema a través del encadenamiento productivo, promover la innovación para</p>
--	--	--	--	--	--	--

					<p>aumentar la competitividad y el crecimiento de las empresa son factibles de abordar ya que se está directamente relacionada con el que hacer del Centro, esto se evidencia en la oferta programática propuesta, que incluye asesorías, programas de formación, ruedas de negocios y acceso a financiamiento, y se alinea con los ejes estratégicos del programa de Centros de Desarrollo de Negocios.</p> <p>La oferta NO CUMPLE con 1 elementos de los 6 elementos que componen esta dimensión: →Elemento 4: Vincula el diagnóstico con estrategias territoriales (ERD, Pladecos u otros) y/o estrategias/planes de sostenibilidad/acción climática. El oferente no cumple, porque en el diagnóstico no se mencionan estrategias territoriales, tales como el ERD o Pladecos que justifiquen el diagnóstico realizado por el oferente. Tampoco menciona planes de sostenibilidad o acción climática específicos, ya que, si bien se mencionan desafíos y oportunidades ambientales, no se relaciona directamente con estrategias o planes existentes en el territorio.</p> <p>Dimensión 2: Caracterización territorial (5%) La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con 4 elementos de los 4 elementos que componen esta dimensión: →Elemento 1: Analiza por cada comuna de atención, cuáles son los principales clientes potenciales del Centro. El oferente cumple con lo solicitado, ya que analiza por cada comuna, los principales clientes potenciales, por ejemplo, Ñuñoa, Micro y pequeñas empresas en los sectores de servicios y comercio, con ventas entre 0 y 200 UF anuales, que buscan formalizarse y crecer. Emprendedores/as con ideas de negocio o en proceso de formación, con alto interés en el desarrollo económico y/o socioambiental. Cooperativas que requieren apoyo para su crecimiento y consolidación. Macul, Micro y pequeñas empresas en los sectores de comercio, servicios profesionales y actividades financieras, con ventas anuales desde 200 UF, que buscan eficiencia y digitalización. Emprendedores/as jóvenes con ideas innovadoras y potencial de crecimiento. La Reina, Micro y pequeñas empresas en los sectores de comercio minorista, servicios de salud y bienestar, con un promedio anual de ventas entre 650 UF (microempresas) y 10.500 UF (pequeñas empresas). Emprendedores/as con alto nivel educativo y motivación por el emprendimiento, que buscan aprovechar el entorno natural y las áreas verdes de la comuna. Lo Barnechea, Micro y pequeñas empresas en los sectores de comercio, servicios de salud y bienestar, y consultorías, con ventas anuales promedio de 700 UF (microempresas) y 12.000 UF (pequeñas empresas). Emprendedores/as con experiencia y alto nivel educativo, enfocados en el turismo, actividades al aire libre y experiencias recreativas. Empresas medianas y grandes que buscan expandirse y mejorar su competitividad. Las Condes, Micro, pequeñas y medianas empresas en los sectores de actividades financieras, servicios profesionales, comercio y actividades inmobiliarias, con ventas anuales que varían según el tamaño de la empresa. Emprendedores/as con alto nivel educativo y experiencia en el ámbito empresarial, que buscan diferenciarse en un entorno competitivo. Vitacura, Micro y pequeñas empresas en sectores como actividades financieras, comercio y</p>
--	--	--	--	--	---

					<p>servicios profesionales, con ventas anuales que varían según el tamaño de la empresa. Emprendedores/as con alto nivel educativo y acceso a financiamiento privado, que buscan desarrollar proyectos innovadores y explorar la internacionalización.</p> <p>→Elemento 2: Presenta una caracterización completa de dichos segmentos, de acuerdo a variables demográficas, económicas y sociales. La propuesta cumple con lo solicitado porque presenta una caracterización completa de los segmentos identifica tres segmentos de clientes potenciales, cada uno con características demográficas, económicas y sociales específicas: Segmento N1: Características demográficas: Emprendedores y emprendedoras con ideas de negocio y/o cooperativas en formación. Varían en edad, pero la mayoría se encuentran entre los 25 y 45 años. Características económicas: Predominan rubros como artesanía, comercio minorista, manufactura y servicios profesionales, con ventas promedio anuales de 0 a 200 UF. Muchos combinan sus negocios con empleos formales o están desempleados. Características sociales: Existe una alta presencia de emprendedores informales, con menor acceso a redes de mercado. Segmento N2: Características demográficas: Empresarios, empresarias y/o cooperativas con negocio establecido. Varían en edad, pero la mayoría se encuentran entre los 25 y 55 años. Características económicas: Micro y pequeñas empresas locales, con ventas anuales desde 200 UF, principalmente en los sectores productivo, comercial y de prestación de servicios. Se encuentran en fase de consolidación y buscan eficiencia y digitalización. Características sociales: Cuentan con educación media completa y, en algunos casos, universitaria, pero la mayoría no tiene formación en gestión empresarial. Segmento N3: Características demográficas: Empresarios, empresarias y cooperativas con negocio establecido y alto potencial de crecimiento. Varían en edad, pero la mayoría se encuentran entre los 35 y 55 años. También hay jóvenes entre 25 y 35 años con microempresas en expansión. Existe un equilibrio relativo entre hombres y mujeres. Características económicas: Micro, pequeñas y medianas empresas consolidadas, con ventas superiores a 1000 UF al año. Cuentan con contabilidad formal y procedimientos de gestión empresarial. Características sociales: Alto nivel educativo, con educación secundaria, técnica, profesional e incluso posgrados.</p> <p>→Elemento 3: Describe las necesidades y brechas existentes de los segmentos identificados. El oferente cumple con lo solicitado, porque identifica necesidades y brechas en cada segmento: N1 (emprendedores/as con ideas y/o cooperativas en formación): Este segmento muestra carencia de información sobre financiamiento público-privado, falta de acceso a talleres sobre marketing digital, contabilidad básica, normativas legales y responsabilidades tributarias, escasez de información sobre cumplimiento de normativa para negocios y barreras burocráticas, y limitado acceso a redes de networking. Segmento N2 (empresas y/o cooperativas con negocio establecido): Este segmento necesita implementar mejoras en la gestión financiera y contable, y presenta carencia informativa sobre financiamiento público-privado, limitado acceso a mentorías para escalar el negocio y mejorar el valor agregado, deficiencia en la disponibilidad de asistencia técnica especializada en áreas de sostenibilidad y turismo, escaso acceso a tecnología de gestión</p>
--	--	--	--	--	--

					<p>para optimizar su operación comercial y limitado acceso a redes de Networking. Segmento N3 (empresas y cooperativas con negocio establecido y alto potencial de crecimiento): Este segmento tiene dificultad de acceso a financiamiento y créditos para invertir en tecnología, infraestructura o aumentar la capacidad de producción, necesita implementar mejoras en sistemas de gestión financiera y marketing, presenta dificultad en el acceso a mercados para expandirse, insuficiente acceso a capacitación y nuevas tecnologías para mejorar la productividad, y limitado acceso a talleres sobre Recursos Humanos y obligaciones laborales.</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 cumple con lo solicitado, ya que identifica una estrategia de cobertura territorial 80/20 implica que el Centro de Desarrollo de Negocios Ñuñoa debe enfocar el 80% de sus esfuerzos y recursos en atender a los segmentos N2 y N3, es decir, empresas y cooperativas con negocio establecido y, especialmente, aquellas con alto potencial de crecimiento. Si bien es importante apoyar a los emprendedores en etapas iniciales (N1), la mayor contribución al desarrollo económico y social del territorio vendrá del fortalecimiento y crecimiento de las empresas ya establecidas (N2 y N3), especialmente aquellas con alto potencial de crecimiento. Esto se puede lograr mediante la priorización de servicios especializados, mentorías, acceso a financiamiento y capacitación en áreas clave para estos segmentos, como gestión financiera, innovación, tecnología y acceso a mercados. El 20% restante de los recursos se destinaría a emprendedores con ideas y/o cooperativas en formación, focalizándose en aquellos con mayor potencial de crecimiento y formalización.</p> <p>Dimensión 3: Mirada estratégica del Centro (10%) 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>→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 con lo solicitado porque vincula, las brechas y oportunidades priorizadas en el diagnóstico territorial se vinculan estrechamente con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y la Agenda 2030. Es posible identificar que el fortalecimiento del ecosistema empresarial y el encadenamiento productivo: Esta oportunidad se alinea con el ODS 8: Trabajo decente y crecimiento económico, y con el ODS 17: Alianzas para lograr los objetivos. La Promoción de la innovación para aumentar la competitividad: Esta oportunidad se relaciona con el ODS 9: Industria, innovación e infraestructura, ya que busca fomentar la innovación y el desarrollo tecnológico en las empresas, mejorando su competitividad. Fortalecimiento del desarrollo turístico sostenible: Esta oportunidad se vincula con el ODS 8: Trabajo decente y crecimiento económico, el ODS 12: Producción y consumo responsables y el ODS 17: Alianzas para lograr los objetivos. Al promover</p>
--	--	--	--	--	--

					<p>un turismo sostenible, se busca generar empleo, ingresos y desarrollo económico, al tiempo que se protege el medio ambiente y se promueve el consumo responsable.</p> <p>→Elemento 2: Vincula las 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 las dimensiones priorizadas en el diagnóstico se vinculan con los ejes estratégicos del Programa Centros y con los servicios/oferta programática de los CDNs de la siguiente manera: articulación del ecosistema a través del encadenamiento productivo: se relaciona con el eje de encadenamientos productivos y fortalecimiento de ecosistemas de emprendimiento e innovación, y se aborda mediante asesorías especializadas en gestión comercial y cadena de valor, programas de encadenamiento productivo y ruedas de negocios. Promoción de la innovación: se vincula con el eje de fortalecimiento de ecosistemas de emprendimiento e innovación, y se promueve a través de asesorías especializadas y mentorías en innovación, programas formativos en Design Thinking, IA, E-commerce y Marketing Digital, y ruedas de negocios para la innovación. Fortalecimiento del desarrollo turístico: se relaciona con el eje de sostenibilidad, y se aborda mediante asesorías especializadas en turismo sustentable y turismo aventura, seminarios sobre turismo sustentable y digitalización, y clínicas de servicios complementarios para el sector comercio y turismo.</p> <p>→Elemento 3: Propone variedad de servicios/oferta programática del CDN (asesoría generalista, asesoría especializada, programas de capacitación, seminarios, acciones asociativas, entre otros). El oferente cumple con lo solicitado, porque la propuesta ofrece servicios variados tales como: Asesoría técnica de alto valor en emprendimiento y negocios, de manera personalizada para emprendedores y empresas en diversas áreas de gestión empresarial, Asesoría especializada en temáticas como Cadena de valor, innovación y desarrollo de nuevas propuestas, diseño, marketing digital, packaging, e-commerce, medios de pago digitales y marketplace, modelo de negocios de triple impacto y turismo, turismo sustentable, turismo aventura y certificaciones. Programas y/o ciclos de Capacitación, Escuela de Fortalecimiento Empresarial Femenino. Academia de Fortalecimiento Empresarial, Encadenamiento productivo, Escuela de Innovación en Negocios. Seminarios y Ruedas de Negocio en temáticas: asociatividad, cooperativismo, turismo sustentable, digitalización, encadenamiento productivo e innovación. Acceso a oferta financiera: Facilitación del acceso a fuentes de financiamiento. Estudios de mercado: Aporte de datos para la dinamización del ecosistema.</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 con lo solicitado, porque a partir de los objetivos y estrategias identificadas en el plan estratégico, se pueden proponer los siguientes indicadores, variables y metas para medir la cobertura, los resultados y el impacto de las acciones del Centro, por ejemplo, de cobertura como Número de MIPes y cooperativas participantes en actividades de networking y vinculación. De resultado</p>
--	--	--	--	--	--

					<p>como, Incremento en el porcentaje de empresas que participan en programas de encadenamiento productivo. De impacto, Aumento en las ventas o facturación de las empresas participantes. Mejora en la eficiencia y productividad de las empresas.</p> <p>→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. El oferente cumple con lo solicitado, porque el plan estratégico ofrece una variedad de servicios, como asesorías especializadas, programas de capacitación y seminarios, enfocados en áreas clave como gestión comercial, innovación, marketing digital, finanzas y turismo sostenible. Al proporcionar a las MIPes y Cooperativas las herramientas y conocimientos necesarios para gestionar sus negocios de manera efectiva, se busca mejorar su desempeño, aumentar su competitividad (Instalación de capacidades de gestión empresarial). En relación a la articulación, el plan promueve la colaboración y el encadenamiento productivo entre empresas, instituciones públicas, privadas y académicas a través de ruedas de negocios, programas de encadenamiento y alianzas estratégicas. Al fomentar la creación de redes y la cooperación entre los diferentes actores del ecosistema, se busca generar sinergias, facilitar el acceso a nuevos mercados y oportunidades de negocio, y promover un entorno empresarial más dinámico y favorable para el crecimiento sostenible de las MIPes y Cooperativas.</p> <p>La oferta NO CUMPLE con 1 elemento de los 4 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→Elemento 4: Presenta cómo la propuesta de servicios se articulará con entidades públicas, privadas y académicas. El oferente no cumple con lo solicitado, porque si bien menciona los actores con los cuáles se articulará el centro, no presenta la forma o estrategia de cómo se articulará la propuesta de servicios del centro con otras entidades, ya que entrega generalidades respecto a la articulación no especificando acciones concretas con los socios estratégicos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Subcriterio 2: Servicios del Centro y metodología de trabajo (25%) 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> <p>→Elemento 1: Explicita una estrategia de captación/tracción por cada tipo de cliente de acuerdo con su realidad. El oferente explicita una estrategia de captación/tracción para cada tipo de cliente N1, N2, N3 y Cooperativas de acuerdo con su realidad. N3: Difusión del Centro en RRSS de socios estratégicos, etiquetado de aliados estratégicos en post de RRSS, Invitación a ruedas de negocios y networking. N2: Alianzas con empresas relevantes de la zona, Cámaras de comercio y gremios para difusión y derivación, uso de WhatsApp, mensajería directa y Mailing masivo, difusión de</p>
--	--	--	--	--	---

					<p>la oferta de capacitación y asesoría por RRSS. N1: Charlas de presentación del Centro y sus servicios en dependencias de aliados, medios locales y RRSS enfocadas en la formalización y primeros pasos, talleres introductorios, RRSS y sitio web de Sercotec, uso de WhatsApp, mensajería directa y Mailing masivo.</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. La propuesta presenta estrategias de trabajo pertinentes y diferenciadas por cada segmento de clientes incluyendo las cooperativas, según sus necesidades que se vinculan a los servicios básicos, complementarios y adicionales que incluye asesorías generalistas, asesorías especializadas, estudios de mercado, apoyo en la búsqueda de fuentes de financiamiento, ruedas de negocios, talleres y programas. Por ejemplo, para el segmento N1 (Emprendedores/as con ideas y/o cooperativas en formación): Trayectoria: Idea de negocio -> Formalización -> Consolidación inicial. Para Segmento N2 (Empresas y/o cooperativas con negocio establecido): Trayectoria: Consolidación -> Eficiencia y crecimiento -> Expansión. Y para el segmento N3 (Empresas y cooperativas con negocio establecido y alto potencial de crecimiento): Trayectoria: Expansión -> Innovación -> Internacionalización.</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 propone acciones grupales de trabajo con cada segmento de clientes como ruedas de negocios, seminarios de economía circular, tecnología e innovación, cadena de logística y distribución, encuentro Colabora & Emprende, escuela de emprendimiento femenino, escuela de fortalecimiento de Cooperativas y encuentro red de oportunidades.</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. El oferente cumple con lo solicitado, porque, para cada segmento ofrece servicios coherentes con las necesidades de cada segmento, donde por ejemplo, para el segmento N1: Sus necesidades principales son la falta de información y capacitación en áreas básicas de gestión empresarial y el acceso a financiamiento, la propuesta aborda esto a través de asesorías generalistas, talleres y seminarios que entregan información esencial y herramientas para la formalización y el desarrollo inicial de sus negocios. Segmento N2: Para este segmento, que busca eficiencia, digitalización y crecimiento, se ofrecen asesorías especializadas, programas de capacitación y ruedas de negocios que les permitan mejorar su gestión, acceder a nuevos mercados y oportunidades de financiamiento. Segmento N3: Las empresas de este segmento, con alto potencial de crecimiento, necesitan apoyo en innovación, acceso a mercados y financiamiento para expandirse. La propuesta ofrece asesorías</p>
--	--	--	--	--	--

					<p>especializadas, mentorías, programas de aceleración y acceso a financiamiento y capital de riesgo, para impulsar su crecimiento y consolidación. En general, la propuesta de trabajo demuestra una comprensión clara de las necesidades de cada segmento y ofrece servicios y actividades que se alinean con sus objetivos y desafíos, lo que aumenta las posibilidades de éxito del Centro de Desarrollo de Negocios en su misión de apoyar el emprendimiento y el desarrollo empresarial en el territorio.</p> <p>→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. El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta para cada segmento de clientes una descripción de la estrategia de captación de nuevos clientes, servicios a ofrecer (asesorías y/o capacitaciones), como actividades grupales, donde por ejemplo, en el caso de las cooperativas, menciona la necesidad de fortalecer competencias de gestión, mientras que en captación de clientes enuncia uso de comunicación sencilla combinado con estrategias digitales, además, enlistan áreas de formación en Gestión y gobernanza, y en cuanto a las actividades grupales menciona Encuentro de Cooperativas. .</p> <p>Dimensión 2: Coherencia de los servicios complementario 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> <p>→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. El oferente cumple porque especifica y detalla un set de servicios complementarios como son acceso a productos y servicios financieros, encadenamientos, estudios de mercado e investigación aplicada y académicas, actividades de difusión, consultorías externas, clínicas empresariales, encadenamientos productivos con actores claves, vinculación y gestión de redes entre otros 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.</p> <p>→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. El oferente presenta cartas de compromiso de aportes propios y aliados estratégicos, en relación a los servicios adicionales y complementarios para clientes tales como seminarios de Turismo Sustentable, internacionalización y oportunidades de exportación de las Pymes, Estudios de mercados, iniciativas orientadas a capacitar y fortalecer las habilidades digitales de emprendedores y pequeñas empresas, Capacitación liderazgo femenino.</p> <p>→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. El oferente cumple</p>
--	--	--	--	--	--

					<p>porque presenta cartas de aportes de 12 servicios complementarios y adicionales propuestos entre los que se encuentran, una Rueda de Negocios para la Articulación Empresarial, que reúne a empresarios y representantes de distintas organizaciones, con el objetivo de generar oportunidades de negocio, colaboración y/o alianzas estratégicas, enfocado en segmento N2 y N3 , un encuentro Mujeres Empresarias Evento diseñado para reunir a mujeres, empresarias y líderes de negocios con el objetivo de fortalecer redes de apoyo, intercambiar experiencias, conocimientos y generar oportunidades de crecimiento y colaboración en el ámbito empresarial, Networking - Creación de Redes. Evento de Internacionalización que busca facilitar un espacio de aprendizaje y networking para empresarios, donde puedan explorar prácticas y herramientas para optimizar la gestión logística, conocer nuevos mercados y facilitar la internacionalización de sus negocios, el grupo objetivo para esta actividad es el segmento N2 y N3. Con el objetivo que los beneficiarios adquieran competencias en áreas clave como marketing digital, comercio electrónico, redes sociales, herramientas digitales para la gestión y otros aspectos relacionados con la transformación digital de los negocios se implementará una Academia Digital. Y para aquellos grupos de empresas que buscan desarrollar soluciones tecnológicas en una etapa de prototipado, con un modelo de negocio a validar y un equipo de trabajo definido, se desarrollará el Programa de Innovación Abierta.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Subcriterio 3: Despliegue y estrategia de articulación territorial (30%) La oferta obtuvo 1,50 puntos en este subcriterio, dado por las siguientes dimensiones: <p>Dimensión 1: Despliegue territorial (10%) La oferta obtuvo una nota de 1,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con 1 elementos de los 4 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→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. El oferente cumple con lo solicitado, identificando cómo funcionará cada punto de atención, por ejemplo: Fernández Concha 700. Av. Las Condes, Jueves de 09:00 a 18:00 hrs. Y en Av. Jorge Alessandri 50, La Reina, Martes de 09:00 a 18:00 hrs. Los servicios serán la atención de potenciales clientes y clientes, capacitaciones y asesorías a clientes por parte del Asesor Generalista, además el equipo del Centro, principalmente los asesores y Jefe de Centro, realizarán salidas a terreno para actividades de vinculación y encadenamiento, articulación con actores locales y asesorías a clientes, como acciones de despliegue territorial.</p> <p>La oferta NO CUMPLE con 3 elementos de los 4 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→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 no cumple con lo solicitado, porque solo presenta dos puntos de atención en las comunas de Las Condes y</p>
--	--	--	--	--	---

					<p>La Reina, sin cubrir de manera presencial y con una frecuencia y lugar definido a las comunas de Lo Barnechea, Macul y Vitacura.</p> <p>→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. El oferente no cumple con lo solicitado, porque en Anexo N°11 y Anexo N°5 indican que el punto de atención número 2 ubicado en Av. Jorge Alessandri N°50, comuna de La Reina cuyo aportante es la Asociación de Industriales de La Reina AG, no cuenta con carta de apoyo y/o aporte.</p> <p>→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. El oferente no cumple con lo solicitado, porque no presenta nuevos puntos de atención ni en comunas ni en dependencias de socios estratégicos que represente un valor agregado. Propone en la comuna de Ñuñoa un espacio arrendado ubicado en Av. Pedro de Valdivia y otros dos puntos de atención en las comunas de Las Condes y otro en la comuna de Ñuñoa, ambas comunas parte de lo solicitado. Además, propone un punto de atención en la comuna de La Reina, sin embargo, no presenta carta de aporte de terceros.</p> <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. El oferente cumple porque propone una estrategia de desarrollo del ecosistema de emprendimiento e innovación del centro coherente con las brechas identificadas en el diagnóstico, incluyendo, además, seminarios en conjunto y mesas de trabajo a fin de identificar brechas, estrategias a seguir y eventuales ajustes, trabajo activo y directo con instituciones de educación superior para potenciar la oferta de servicios, innovación y transformación digital. Además, se realizarán 2 asambleas en el año, una por semestre con los aliados estratégicos del Centro, de tal forma de mantener una comunicación permanente con ellos e involucrarlos de forma estratégica en las acciones del Centro.</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. El oferente cumple porque propone vinculación con actores relevantes en el territorio provenientes del sector público tales como Municipalidades de Ñuñoa, La Reina, Macul, Las Condes, Vitacura y Lo Barnechea del sector académico, como Universidad Andrés Bello HUB,</p>
--	--	--	--	--	--

					<p>Universidad Adolfo Ibáñez, Centro de Inteligencia Territorial, CIT. Universidad Técnica Federico Santa María y del sector privado de apoyo territorial tales como Mujeres del Pacífico, Gedes, CIESCOOP, El otro Capital y Netmentora, además de asociaciones o grupos de empresa tales como Cámara de Comercio, Turismo y Emprendedores de Ñuñoa, Asociación Gremial Barrio Italia, Asociación de Emprendedores de Chile, Asociación de Industriales de La Reina.</p> <p>→Elemento 3: Los actores propuestos están relacionados con todos los ejes estratégicos definidos para el CDN. La propuesta cumple con los actores propuestos porque están relacionados con todos los ejes estratégicos definidos para el Centro, por ejemplo, en Género: Mujeres del Pacífico, en asociatividad: Centro internacional de economía social y cooperativas, en cuanto a fortalecimiento de ecosistemas y encadenamientos productivos propone ruedas de negocios para la articulación empresarial con aporte de la Cámara de Comercio, Turismo y Emprendedores de Ñuñoa, en el eje de sostenibilidad, menciona realizar un Seminario de Turismo Sustentable con aporte de Banca Ética y Gestión y Desarrollo Ltda. Finalmente, en el eje de internacionalización, proponen un Evento de internacionalización con apoyo de Click and Connect.</p> <p>→Elemento 4: Existen cartas de apoyo para al menos el 50% de las vinculaciones propuestas. El oferente cumple porque presenta 21 cartas de apoyo, de las cuales 20 corresponden a vinculaciones con socios estratégicos, por lo que el 100% de las vinculaciones propuestas cuenta con cartas de aporte de terceros.</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 brechas priorizadas por el Centro (diagnóstico territorial mencionados en ANEXO N°5). La propuesta cumple porque proponen siete integrantes, cinco del sector privado con una representación del 71,4% encontrándose entre ellas a Netmentora Chile, Cámara de Comercio, Turismo y Emprendedor Ñuñoa, AG Barrio Italia, ASECH y Venture Capital Group. Actor público con 14,3%, proponiendo a SERNATUR y la Academia con 14,3% se propone AIEP San Joaquín.</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: <p>Dimensión 1: Estrategias para potenciar el trabajo en equipo y para el desarrollo profesional (10%)</p> <p>La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con 4 elementos de los 4 elementos que componen esta dimensión:</p>
--	--	--	--	--	--

					<p>→Elemento 1: Presenta plan de cómo impulsar el desarrollo profesional. El oferente cumple porque presenta un plan de cómo impulsar el desarrollo profesional que consta de una encuesta donde se identificarán las brechas a inicio de cada año de operación, a partir del cual se generará un plan de desarrollo profesional a realizar durante el mismo periodo, acordado con cada integrante del equipo que contempla capacitación, coaching, sesiones de evaluación y retroalimentación.</p> <p>→Elemento 2: Identifica beneficios en temas de desarrollo profesional. El oferente identifica beneficios de desarrollo profesional en aspectos de perfeccionamiento profesional como por ejemplo becas concursables de 100% para estudios de carreras técnicas o profesionales sujetas a las condiciones de AIEP, calidad de vida con beneficios en Seguro complementario de salud, Tarjeta SODEXO (Pluxee), Convenio Cajas Los Andes, Giftcard Fiestas Patrias y Navidad, Regalo Navidad niños/as, Giftcard escolar, Convenios centros dentales, y Convenio ACHS. Además, cumplimiento normativo, donde el oferente cuenta con una plataforma llamada “AIEP te escucha” canal de información y acceso para denunciar actos que no estén en concordancia con los valores de convivencia de AIEP y vayan en contra de lo dispuesto en las Normativas de Cumplimiento y/o en la Política Integral para la Prevención, Investigación y Sanción del Acoso Sexual, Violencia y Discriminación de Género.</p> <p>→Elemento 3: Presenta monitoreo del trabajo en equipo y clima laboral. El Oferente presenta una medición de ambiente, claridad de objetivos, cooperación, organización en el trabajo, comunicación, liderazgo, perspectivas, remuneraciones, identificación y respaldo. El Jefe de Centro sostendrá reuniones trimestrales individuales con cada integrante del equipo y el Gestor de Proyecto con el Jefe de Centro, con la finalidad de evaluar el grado de satisfacción de los colaboradores con su trabajo y avances de su plan de desarrollo profesional, lo anterior, con el propósito de mantener un clima laboral orientado al bienestar y satisfacción se harán reuniones semanales.</p> <p>→Elemento 4: Propuesta anual de instancias de trabajo en equipo y planificación estratégica. El oferente cumple con lo solicitado, porque propone elaborar su planificación estratégica anual al inicio del periodo, considerando la revisión de actividades que están alineados a los ejes estratégicos de Sercotec, y de forma semestral, realizarán una jornada de planificación estratégica para revisar resultados y evaluarlos, para volver a planificar el siguiente periodo. Por último, de forma semanal se realizarán reuniones de equipo para dar seguimiento a los avances individuales y grupales.</p> <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 4 elementos de los 4 elementos que componen esta dimensión:</p>
--	--	--	--	--	--

						<p>→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 propuesta cumple porque detalla los elementos a monitorear, por ejemplo, en el ámbito Estratégico realizará monitoreo a la Planificación estratégica, a las Mesas técnicas, y a la Propuesta de valor de AIEP. En cuanto al ámbito de Resultados menciona monitorear las metas de impacto, metas de desempeño, y al Plan de actividades del operador y aliados (aportes). Respecto a Articulación con el ecosistema destaca el monitoreo al Plan de vinculación con aliados, Encuentro con socios y aliados territoriales. En relación con el ámbito Gestión comunicacional describe monitoreo al Plan de Comunicaciones del centro, y difusión a través de aliados y operador. En cuanto a Experiencia de usuario describe monitoreo al flujo de atención de clientes, oferta de servicios generales, especializados y complementarios, satisfacción de clientes. En Gestión del equipo describe el Plan de desarrollo profesional, evaluación de desempeño, evaluación de clima laboral, y jornada de trabajo en equipo. En cuanto a Gestión financiera menciona realizar monitoreo a la planificación y control de ejecución presupuestaria, ejecución de aportes, y rendiciones. Respecto a los ámbitos de, Vinculación con Sercotec y Vinculación con el operador Instituto Profesional AIEP SpA, menciona realizar monitoreo a la entrega de reportes técnicos, relación con Dirección Regional de Sercotec, reuniones de seguimiento, y jornada anual de centros operados por AIEP.</p> <p>→Elemento 2: Periodicidad de cada uno de los ámbitos de monitoreo antes indicados, según el caso. La propuesta cumple porque detalla la periodicidad de cada uno de los ámbitos de monitoreo En lo Estratégico: Planificación estratégica semestral, mesas técnicas trimestral, Propuesta de valor AIEP semestral. Resultados: Metas de impacto semanal, quincenal y mensual dependiendo del responsable, metas de desempeño semanal, quincenal y mensual dependiendo del responsable, plan de actividades quincenal, mensual y trimestral dependiendo del responsable, plan de actividades operador y aliados (aportes) quincenal, mensual y trimestral dependiendo del responsable. Articulación con el ecosistema: Plan de vinculación con aliados y operador trimestral y encuentro con socios y aliados territoriales semestral. Gestión Comunicacional: Plan de comunicaciones del centro mensual y trimestral y difusión a través de aliados y operadores mensuales y trimestrales. Experiencia de usuario: Flujo de atención clientes mensual, oferta de servicios del Centro generales mensual, renovación y composición de la cartera bimensual y trimestral y satisfacción de clientes mensual y trimestral. Gestión del equipo: Evaluación de desempeño trimestral, evaluación de clima anual y jornada de trabajo en equipo anual. Gestión financiera: Planificación y control de ejecución presupuestaria mensual, Ejecución de aportes del operador y terceros pecuniario y no pecuniario mensual y bimensual, rendiciones mensuales, trimestrales y anuales. Vinculación con Sercotec: Entrega de reportes técnicos y rendiciones financieras mensual, relación Dirección Regional con Director/a y ejecutivo técnico y financiero mensual y reuniones mensuales de seguimiento técnico y financiero. Vinculación con Operador AIEP: Reuniones quincenales de seguimiento, reuniones quincenales de seguimiento</p>
--	--	--	--	--	--	--

					<p>Centros AIEP con la Dirección de innovación y emprendimiento AIEP, Jornada anual de Centros operados por AIEP.</p> <p>→Elemento 3: Metodología de seguimiento e identificación de responsables. La propuesta cumple porque en cada uno de los elementos de seguimiento, se identifican los responsables como lo son: El Jefe de Centros, Gestor de Proyecto, Subdirector de proyecto CDN AIEP, Coordinador Financiero y Dirección de Innovación y Emprendimiento. Por otro lado, la metodología de seguimiento presentada consiste en que para cada ámbito de monitoreo, el oferente definió un conjunto de componentes, donde para cada uno de éstos, determinó una frecuencia de seguimiento que cada responsable definido debe ejecutar, para desarrollar distintas acciones de trabajo que derivan en diferentes actividades a realizar.</p> <p>→Elemento 4: Coherencia del plan de monitoreo con los objetivos del Programa de Centros. La propuesta cumple porque presenta un plan de monitoreo completo y coherencia con los objetivos del programa de centros, entre las principales que se pueden mencionar, se tiene: el seguimiento a las sesiones de las Mesas Técnicas o Comité Directivo, reuniones de seguimiento quincenal con el Jefe de centro para revisar el estado de avance de las metas de impacto y de desempeño del centro, realización encuentro semestral con aliados y socios estratégicos, revisión semanal de encuestas de satisfacción de clientes, y encuentro anual de jefes de centros AIEP para evaluar los resultados alcanzados.</p> <p>Criterio 6: Ubicación e infraestructura (10%) La oferta obtuvo una nota de 5,00, dado por los siguientes subcriterios:</p> <p>La oferta CUMPLE con 6 subcriterios de los 8 que componen este criterio:</p> <p>→Subcriterio 1: Visibilidad del Centro, tanto para los clientes como para potenciales clientes y usuarios que transitan en su entorno. La oferta cumple con lo solicitado, porque la ubicación del Centro es visible desde la calle, y no existen construcciones que la obstaculicen, tanto para los clientes como para los potenciales clientes y usuarios que transitan en su entorno. La propiedad se encuentra en Av. Pedro de Valdivia 3923, Ñuñoa, una de las principales avenidas de la comuna y se puede ver desde toda la cuadra donde se ubica el Centro.</p> <p>→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. El oferente cumple con lo solicitado, porque La propiedad propuesta está a 495 metros de la Estación del Metro Ñuñoa a 506 metros de la Estación Estadio Nacional, conectadas a las Líneas 6 y 3; además se encuentra ubicado a pocos metros de tres paraderos de transporte público, accediendo a 4 líneas de transporte público (RED) además es factible llegar en vehículo particular ya que la propiedad cuenta con estacionamientos para 8 vehículos al interior.</p>
--	--	--	--	--	---

						<p>→Subcriterio 3: Cercanía del Centro a actores claves y servicios del territorio (academia, entidades públicas, entidades privadas, comunidad empresarial, instituciones financieras, entre otros). El proponente podrá identificarse como uno de los actores claves del territorio. Cercano a la propiedad se encuentra una oficina de la Tesorería General de la República, una Oficina de Atención Ciudadana, la oficina de Patentes Comerciales de la Municipalidad, la OMIL de Ñuñoa, sucursales de Banco Estado, Santander, Scotiabank, BCI y Chile. Además, es posible encontrar varios locales comerciales de cadenas reconocidas, supermercados Líder y Santa Isabel y Clínica Dávila.</p> <p>→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. La propiedad cumple porque tiene 380 m2 de terreno y 140 m2 construidos y el arriendo es de 54 UF mensuales, por lo tanto, el precio es pertinente y está de acuerdo con los valores referenciales presentados en el Anexo N°3.</p> <p>→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. El inmueble cuenta con 1 nivel, hall, cocina, baños (2), espacios para 4 oficinas, espacio infantil, rampa de acceso universal y amplio patio que puede ser utilizado para actividades colaborativas, además cuenta con 2 oficinas más en el sector del patio que pueden ser utilizadas sala de reuniones, capacitación u oficina.</p> <p>→Subcriterio 8: Presupuesto de habilitación se ajusta al monto proyectado de aporte Sercotec, y si supera el monto, incorpora aportes. El presupuesto de habilitación cumple porque se ajusta al monto proyectado de aporte Sercotec consistente en \$6.680.000 de pesos.</p> <p>La oferta NO CUMPLE con 2 subcriterios de los 8 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, porque si bien estima que la habilitación será de tres meses, no presenta una carta Gantt con las actividades a desarrollar para la habilitación.</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. El oferente no cumple con lo solicitado, porque la infraestructura propuesta debe ser habilitada de acuerdo al manual</p>
--	--	--	--	--	--	---

					<p>de Sercotec, dado que corresponde a una infraestructura que se encontraba en arriendo por otra entidad, cuya distribución de los espacios deben ser adecuados para la entrega de los servicios del programa.</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> <p>→Subcriterio 1: Coherencia y pertinencia presupuesto y plan de gastos (50%) La oferta obtuvo una nota de 5,00 en este subcriterio, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con 6 elementos de los 7 que componen este subcriterio:</p> <p>→Elemento 1: Contabilización cantidad de personas solicitadas en el equipo. El oferente cumple con lo solicitado, el equipo propuesto está compuesto por un Jefe de Centro, cuatro Asesores Generalistas, dos asesores Senior, un Asistente Ejecutivo y un asistente contable, por lo que cumple con el equipo solicitado para este Centro como solicitado para el Centro de Ñuñoa.</p> <p>→Elemento 2: Pertinencia gastos de operación. Los gastos de operación se cumplen porque presentan detalles de los gastos de ítems de operación, gastos en RRHH y cartas de aportes del operador y terceros pertinentes al que hacer del Centro.</p> <p>Elemento 4: Contabilización de capacitaciones. El presupuesto contabiliza las capacitaciones tanto con aporte Sercotec como de aportes del Operador.</p> <p>→Elemento 5: Elementos adicionales valorados. La propuesta cumple porque contabiliza los elementos adicionales valorados como seminarios, escuelas, charlas, talleres, plataformas auto instruccionales, estudiantes en práctica, Ferias territoriales y mentorías entre otros.</p> <p>→Elemento 6: Proyección de traslados de personal, de acuerdo con el despliegue territorial. El presupuesto cumple porque contempla una proyección de traslado del personal de acuerdo con el despliegue territorial por \$6.226.779 anuales.</p> <p>→Elemento 7: Cumple con formato Excel exigido. El presupuesto cumple con el formato Excel ANEXO 3, exigido.</p> <p>La oferta NO CUMPLE con 1 elemento de los 7 que componen este subcriterio:</p> <p>→Elemento 3: Aportes de puntos de atención no pecuniarios valorados. El oferente no cumple con lo solicitado, porque no presenta carta de aporte valorada como no pecuniario para uno de los puntos de atención, ubicado en la comuna de La Reina.</p>
--	--	--	--	--	--

						<p>→Subcriterio 2: Aporte total de cofinanciamiento (25%) La oferta obtuvo una nota 7,00 en este subcriterio, porque la propuesta económica presenta un aporte de cofinanciamiento de un 36,00% superior al 35,00% del costo total de ejecución del Centro.</p> <p>→Subcriterio 3: Aporte pecuniario (25%) La oferta obtuvo una nota de 7,00 en este subcriterio, porque la propuesta económica presenta un aporte pecuniario de un 11,18% superior al 10,00% del costo de cofinanciamiento del Centro.</p>
2	Corporación Construyendo Mis Sueños (RUT: 65.087.946-5)	Metropolitana	Ñuñoa	5,92	Prelación	<p>Criterio 1: Cumplimiento de requisitos formales (5%) El oferente tiene nota 7,00 porque presenta todos los antecedentes solicitados dentro del plazo establecido.</p> <p>Criterio 2: Comportamiento contractual anterior (5%) El oferente tiene nota 1,00 porque se le ha aplicado una sanción calificada como falta grave durante los últimos cinco años, contados desde la fecha de cierre de presentación de las ofertas, conforme al registro consolidado de la Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios de Sercotec.</p> <p>Criterio 3: Evaluación de antecedentes financieros del oferente (10%) La oferta obtuvo nota 3,00 como nota ponderada del criterio dado que:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nota del indicador de liquidez (50%): 5,00 dado que la liquidez de la institución corresponde a 1,52, siendo mayor a 1,50 y menor a 2,00 veces, para hacer frente a sus Obligaciones Financieras en el corto plazo. • Nota relación Deuda Patrimonio (50%): 1,00 dado que el endeudamiento de la institución corresponde a 15,06 siendo entonces superior a 1 en su relación Deuda Patrimonio. <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 15 proyectos relevantes similares en los últimos 3 años, contados desde el cierre de recepción de propuestas, las cuales se resumen a continuación: <ol style="list-style-type: none"> 1) Centros de Desarrollo de Negocios Sercotec Maipú (2016-2024). 2) Centros de Desarrollo de Negocios Sercotec San Bernardo (2015-2024). 3) Centros de Desarrollo de Negocios Sercotec Aconcagua, (2022-2024). 4) Centros de Desarrollo de Negocios Sercotec Marga Marga (2021-2024).

					<ol style="list-style-type: none"> 5) Programa Mejoramiento de Proveedores: Centro Digital Mipyme, Abastible, (2023 a la fecha). 6) Emporio Emprendedor, Mall Plaza Sur, (2018- a la fecha). 7) Academia Emprende Banco Estado (2021-2023). 8) Despega Mujer, Fundación Luksic, (2020 a la fecha). 9) Comercializa FOSIS Creciendo Juntos (2023-2024). 10) Energía de Mujer, Generadora Metropolitana, (2021 a la fecha). 11) Emprende Bien, CORFO (2021-2024). 12) Fénix Digital, CORFO (enero a diciembre 2021). 13) Potencia Mujer Emprendedora, Ministerio de Desarrollo Social (2023). 14) Programa Pasos, Universidad Católica, (2021-2022). 15) Reinvéntate en Digital, CORFO (marzo a diciembre 2021). <ul style="list-style-type: none"> • Subcriterio 2 Experiencia en proyectos a nivel regional (60%) La oferta obtuvo nota 7,00, dado que presenta 12 proyectos relevantes similares en los últimos 3 años, contados desde el cierre de recepción de propuestas, las cuales se resumen a continuación: <ol style="list-style-type: none"> 1) Academia Emprende Banco Estado (2021-2023). 2) Centros de Desarrollo de Negocios Sercotec Maipú, Región Metropolitana, (2016-2024). 3) Centros de Desarrollo de Negocios Sercotec San Bernardo, Región Metropolitana, (2015-2024). 4) Comercializa FOSIS Creciendo Juntos, Región Metropolitana, (2023-2024). 5) Despega Mujer, Fundación Luksic, Región Metropolitana, (2020 a la fecha). 6) Emporio Emprendedor, Mall Plaza Sur, Región Metropolitana, (2018 a la fecha). 7) Emprende Bien, CORFO, Región Metropolitana, (2021-2024). 8) Energía de Mujer, Generadora Metropolitana, Región Metropolitana, (2021 a la fecha). 9) Fénix Digital Digital, CORFO, Región Metropolitana, (enero a diciembre 2021). 10) Programa Mejoramiento de Proveedores: Centro Digital Mipyme, Abastible, Región Metropolitana, (2023 a la fecha). 11) Programa Pasos, Universidad Católica, Región Metropolitana, (2021-2022). 12) Reinvéntate en Digital, CORFO, Región Metropolitana, (marzo a diciembre 2021). <p>Criterio 5: Propuesta Técnica (40%) La oferta obtuvo nota 6,30 como nota ponderada del criterio, dado 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 1,10 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 5,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con 5 de los 6 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ Elemento 1: El oferente presenta un diagnóstico, dónde realiza el análisis por elementos económicos, sociales y medioambientales del territorio cubierto por el CDN. El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta un diagnóstico detallado del territorio que cubrirá el Centro de Desarrollo de Negocios (CDN) de Ñuñoa. Este análisis abarca elementos económicos, sociales y medioambientales, identificando brechas, fortalezas y oportunidades en cada área. Análisis Económico: El territorio tiene un alto nivel de formalización empresarial (71,19%), pero también una cantidad significativa de micro y pequeñas empresas (MIPES) informales (40.649). Las MIPES formales generan ventas anuales de 320.209.579 UF, representando el 28,02% del total regional, aunque su participación en las ventas totales de todas las empresas del territorio es solo del 1,73%. Análisis Social y Demográfico: El territorio tiene una población de 1.069.101 habitantes, con una proporción de género equilibrada (51,25% mujeres). El nivel educativo es alto, con un promedio de 14,94 años de escolaridad, superando los promedios regional y nacional. Análisis Medioambiental: Algunas comunas han avanzado en gestión medioambiental, con programas de reciclaje y gestión de residuos, así como la expansión de áreas verdes y el uso de transporte sustentable. Ñuñoa y Macul enfrentan desafíos debido a su alta densidad urbana y limitada expansión de recursos medioambientales.</p> <p>→ Elemento 2: Identifica de forma clara brechas, fortalezas y/o oportunidades del territorio. El oferente cumple con lo solicitado, porque identifica claramente las brechas del territorio por ejemplo desigualdad en los ingresos entre las comunas del territorio, con Vitacura, Lo Barnechea y Las Condes concentrando la mayor parte de la riqueza, mientras que Macul presenta ingresos significativamente más bajos, las MIPES generan un porcentaje relativamente bajo de las ventas totales del territorio (1,73%), a pesar de su gran número, lo que indica una brecha competitiva frente a las medianas y grandes empresas. Respecto a las Fortalezas, se destaca que el territorio tiene un promedio de 14,94 años de escolaridad, superando el promedio regional (12,7) y nacional (11,95). Esto se traduce en un capital humano altamente calificado, lo que favorece la innovación y el emprendimiento de alto valor agregado. El territorio tiene altos índices de formalización empresarial (71,19%), en comparación con la región (41,81%) y el país (38,11%). Esto sugiere un entorno favorable para el desarrollo de negocios formales y estables. Por otra parte, la pobreza multidimensional es de 6,85%, menos de la mitad del promedio regional (17,1%) y nacional (16,9%). Esto refleja condiciones socioeconómicas favorables y un menor nivel de vulnerabilidad social.</p> <p>→ Elemento 3: Vincula el diagnóstico con datos cuantitativos con fuentes. El oferente cumple, porque es posible identificar en el diagnóstico datos cuantitativos, relacionados con fuentes</p>
--	--	--	--	--	--	--

						<p>tales como Sistema Nacional de Información Municipal (SINIM), SUBDERE, Ministerio del Interior y Seguridad Pública (2024), Proyecciones de población al año 2023, INE y Elaboración propia en base a datos de la Casen 2022 y VII Encuesta de Microemprendimiento (EME) 2022.</p> <p>→ Elemento 5: Prioriza brechas y/o oportunidades que serán abordadas por la propuesta estratégica del CDN. El oferente cumple con lo solicitado, identifica brechas que tiene directa relación con la propuesta estratégica del Centro, entre estas encontramos Internacionalización: Baja capacidad de las MIPES para acceder a mercados globales. Encadenamiento productivo: Baja participación de las MIPES en las ventas totales del territorio. Sostenibilidad: Necesidad de equilibrar el desarrollo económico con la preservación ambiental, especialmente en sectores densamente urbanizados. Género: Subrepresentación y brechas salariales de las mujeres en el sector formal. y desde el punto de vista de las oportunidades. Desde el punto de vista de las oportunidades alta capacidad de consumo y demanda de productos y servicios de calidad, así como un capital humano calificado para emprender negocios innovadores. Y el territorio cuenta con condiciones socioeconómicas favorables y un menor nivel de vulnerabilidad social, lo que puede traducirse en un entorno más estable y próspero para el desarrollo de negocios.</p> <p>→ Elemento 6: Las dimensiones priorizadas son factibles de abordar y orientadas al quehacer del Centro. El oferente cumple con lo solicitado, el oferente identifica cuatro áreas clave en las que el CDN debe enfocar sus esfuerzos: Internacionalización: Aprovechar el alto nivel adquisitivo y educativo en comunas como Las Condes y Vitacura para expandir las MIPES a mercados internacionales. Encadenamiento productivo: Fomentar las conexiones entre las MIPES y las grandes empresas para aumentar la participación de las MIPES en las ventas totales del territorio. Sostenibilidad: Equilibrar el desarrollo económico con la preservación ambiental, especialmente en sectores densamente urbanizados como Ñuñoa y Macul. Género: Abordar la subrepresentación y las brechas salariales de las mujeres en el sector formal, promoviendo la formalización y capacitación de mujeres emprendedoras. El oferente concluye que el CDN de Ñuñoa tiene un papel crucial en apoyar el desarrollo económico sostenible del territorio, abordando las brechas existentes y aprovechando las oportunidades para impulsar el crecimiento de las MIPES y cooperativas.</p> <p>La oferta NO CUMPLE con 1 de los 6 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ Elemento 4: Vincula el diagnóstico con estrategias territoriales (ERD, Pladecos u otros) y/o estrategias/planes de sostenibilidad/acción climática. El oferente no cumple con lo solicitado, porque no se identifican en el diagnóstico realizado alguna referencia o vínculo asociado a estrategias territoriales o planificaciones comunales que justifiquen el análisis del diagnóstico.</p>
--	--	--	--	--	--	--

						<p>Dimensión 2: Caracterización territorial (5%) 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> <p>→ Elemento 1: Analiza por cada comuna de atención, cuáles son los principales clientes potenciales del Centro. El oferente cumple con lo solicitado, porque identifica claramente cuáles son los principales clientes de Centro por comuna, MIPES formales: Con 6.392 micro y pequeñas empresas formalizadas, es crucial para capacitaciones en expansión de operaciones. Informales, especialmente mujeres: 3.829 MIPES informales, con un 57,15% de mujeres, requieren apoyo en formalización. En La Reina, MIPES formales: Con 6.392 micro y pequeñas empresas formalizadas, es crucial para capacitaciones en expansión de operaciones. Informales, especialmente mujeres: 3.829 MIPES informales, con un 57,15% de mujeres, requieren apoyo en formalización. En Las Condes, los principales clientes potenciales del CDN se concentran en las siguientes áreas: Encadenamiento productivo emprendimientos formales: Potencial para conectar micro y pequeñas empresas (52.908 formales) con grandes actores económicos; 34.736 micro y 18.172 pequeñas. En Lo Barnechea, Empresas formales y microempresas: Con una cantidad significativa de microempresas (6.591) y pequeñas empresas (4.093), las iniciativas de formalización y capacitación enfocadas en mejorar la competitividad de estos negocios pueden ser claves.</p> <p>→ Elemento 2: Presenta una caracterización completa de dichos segmentos, de acuerdo a variables demográficas, económicas y sociales. El oferente cumple con lo solicitado, porque realiza un detallado análisis por comuna, por ejemplo: Vitacura cuenta con un alto porcentaje de empresas formales (8.032 microempresas y 5.216 pequeñas empresas), con un alto poder adquisitivo, lo que permite posicionar servicios de mayor valor agregados y expandir sus operaciones, incluso hacia mercados internacionales. Comuna de Ñuñoa: Micro y pequeñas empresas: Alta concentración de microempresas formales (15.687), gran oportunidad para asesorías en crecimiento. MIPES informales: Un gran número de informales (8.614) con mujeres representando el 52,8%, indicando necesidad de programas de formalización. Comuna de Macul: Empresas informales y con brechas educativas: Macul tiene un número relativamente alto de MIPES informales (7.030), lo que muestra la necesidad de enfocar esfuerzos en la formalización. Además, las mujeres tienen una alta representación en el sector informal (44,29%), lo que hace esencial desarrollar programas enfocados en cerrar la brecha de género. Comuna de Lo Barnechea: Empresas formales y microempresas: Con una cantidad significativa de microempresas (6.591) y pequeñas empresas (4.093), las iniciativas de formalización y capacitación enfocadas en mejorar la competitividad de estos negocios pueden ser claves. Empoderamiento de mujeres emprendedoras: Las mujeres representan solo el 43,16% de los emprendedores formales y el 46,7% de los informales. Esto sugiere una oportunidad para desarrollar programas que las capaciten y las integren de manera más efectiva en el ecosistema empresarial. Comuna de Las Condes: Encadenamiento productivo</p>
--	--	--	--	--	--	---

						<p>emprendimientos formales: Potencial para conectar micro y pequeñas empresas (52.908 formales) con grandes actores económicos; 34.736 micro y 18.172 pequeñas. Género: Brecha para mujeres, representan menor proporción tanto en lo formal como informal (37,9% y 47,36%). Comuna de La Reina: MIPES formales: Con 6.392 micro y pequeñas empresas formalizadas, es crucial para capacitaciones en expansión de operaciones. Informales, especialmente mujeres: 3.829 MIPES informales, con un 57,15% de mujeres, requieren apoyo en formalización</p> <p>→ Elemento 3: Describe las necesidades y brechas existentes de los segmentos identificados. El oferente cumple con lo solicitado, porque identifica y describe las necesidades y brechas por segmento, por ejemplo: Segmento N1: Emprendedores y emprendedoras con ideas de negocio y/o cooperativas en formación. Necesidades: Orientación en formalización. Estructuración de modelos de negocio. Acceso a financiamiento inicial. Capacitación básica. Brechas existentes: Falta de conocimiento sobre los procesos de formalización. Dificultad para definir y estructurar un modelo de negocio viable. Limitado acceso a fuentes de financiamiento inicial. Carencia de habilidades y conocimientos empresariales básicos. Segmento N2: Empresarios, empresarias y/o cooperativas con negocio establecido. Necesidades: Asesorías en diversas áreas, incluyendo: Mejora de procesos operativos y optimización de recursos. Diversificación de productos y servicios. Acceso a nuevos mercados. Brechas existentes: Dificultad para optimizar procesos internos y mejorar la eficiencia operativa. Falta de estrategias de marketing efectivas para aumentar las ventas. Limitado conocimiento y acceso a herramientas de digitalización y gestión financiera. Dificultad para diversificar la oferta de productos o servicios. Cooperativas: Necesidades: Apoyo en la formalización. Gestión administrativa. Acceso a financiamiento colectivo. Capacitación en buenas prácticas cooperativas. Asesoría en la identificación de mercados y comercialización de productos/servicios. Formación en gestión financiera y sostenibilidad. Brechas existentes: Desconocimiento de los requisitos y procesos para la formalización de cooperativas. Dificultad para gestionar administrativamente la cooperativa de manera eficiente. Limitado acceso a financiamiento colectivo y a fuentes de financiamiento tradicionales. Carencia de conocimientos sobre buenas prácticas cooperativas y modelos de gestión exitosos.</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 cumple con lo solicitado, es posible identificar claramente la estrategia para lograr una cobertura del 80% para los segmentos N2 y N3, y el 20% para el segmento N1: Foco en N2 y N3: Marketing dirigido: Campañas de marketing digital y tradicional dirigidas específicamente a empresas formalizadas y con potencial de crecimiento. Alianzas estratégicas: Colaboración con gremios empresariales, cámaras de comercio y otras organizaciones que agrupen a empresas de los segmentos N2 y</p>
--	--	--	--	--	--	---

						<p>N3. Eventos especializados: Organización de eventos, seminarios y talleres enfocados en temas de interés para los segmentos N2 y N3, como internacionalización, innovación y financiamiento. Asesorías personalizadas: Ofrecer asesorías individuales y especializadas a empresas de los segmentos N2 y N3, adaptadas a sus necesidades específicas. Atención a N1: Talleres introductorios: Realizar talleres básicos de formalización y emprendimiento para atraer a emprendedores del segmento N1. Recursos en línea: Crear y difundir recursos en línea (guías, plantillas, videos) sobre temas de interés para el segmento N1. Colaboración con instituciones: Trabajar con instituciones educativas y organizaciones comunitarias para llegar a emprendedores del segmento N1. Derivación a otros servicios: Establecer mecanismos de derivación de emprendedores del segmento N1 a otros servicios de apoyo, como incubadoras de negocios o programas de capacitación básica. Al implementar esta estrategia, el CDN de Ñuñoa podrá lograr una cobertura equilibrada del territorio, priorizando la atención a los segmentos N2 y N3, que tienen mayor potencial de impacto económico, sin descuidar el apoyo a los emprendedores del segmento N1, que son la base del ecosistema emprendedor.</p> <p>Dimensión 3: Mirada estratégica del Centro (10%) 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>→ 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 con lo solicitado, porque realiza una correcta relación entre las brechas y oportunidades, con lo ODS 2030 por ejemplo, Internacionalización: ODS 8: Trabajo Decente y Crecimiento Económico: Al apoyar la internacionalización, se fomenta el crecimiento de las empresas, la creación de empleo y el aumento de ingresos, lo que contribuye al desarrollo económico sostenible. ODS 9: Industria, Innovación e Infraestructura: La internacionalización requiere innovación en productos y procesos, así como el desarrollo de infraestructura logística y de comunicaciones, lo que impulsa la modernización y la competitividad Sostenibilidad: ODS 11: Ciudades y Comunidades Sostenibles: Al abordar los desafíos ambientales en áreas urbanas densas, se contribuye a la creación de ciudades más resilientes, inclusivas y sostenibles. ODS 12: Producción y Consumo Responsables: Promover prácticas sostenibles en las empresas fomenta la eficiencia en el uso de recursos, la reducción de residuos y la adopción de modelos de negocio circulares. ODS 13: Acción por el Clima: Al apoyar la adopción de tecnologías limpias y prácticas sostenibles, se contribuye a la mitigación del cambio climático y la adaptación a sus efectos. Género: ODS 5: Igualdad de Género: Al abordar la subrepresentación y las brechas salariales de las mujeres, se promueve la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres en el ámbito económico. La Agenda 2030 de Chile, que adopta los ODS como marco de referencia, busca avanzar hacia un desarrollo sostenible e inclusivo. Las brechas y oportunidades identificadas en el diagnóstico se alinean</p>
--	--	--	--	--	--	--

					<p>con las prioridades de la Agenda 2030, que incluyen: Crecimiento económico inclusivo y sostenible, Reducción de desigualdades, Sostenibilidad ambiental y Fortalecimiento de capacidades al ofrecer capacitación y asesoramiento a las MIPES.</p> <p>→ Elemento 2: Vincula las 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 el plan estratégico presentado menciona para las dimensiones priorizadas en el diagnóstico un conjunto de servicios/oferta programática del CDN, que están alineados con los ejes estratégicos del Programa Centros. En este sentido, se puede mencionar por ejemplo en el eje de internacionalización, que existe una brecha en la capacidad de las MIPES para diversificar su oferta y acceder a mercados globales, porque a pesar de contar con altos niveles de ingreso y educación, estas empresas no aprovechan completamente su potencial de crecimiento en un entorno competitivo. Para abordar esta brecha, el oferente propone realizar asesorías generalistas (pasos iniciales para acceder a mercados internacionales), especializadas (estrategias de exportación y adaptación de productos para mercados extranjeros), programas de capacitación (talleres sobre normativas internacionales, logística y financiamiento para exportaciones), seminarios (Eventos informativos sobre oportunidades comerciales en el extranjero y ferias internacionales) y acciones asociativas (Creación de grupos de MIPES para compartir experiencias y recursos en la búsqueda de mercados internacionales).</p> <p>→ Elemento 3: Propone variedad de servicios/oferta programática del CDN (asesoría generalista, asesoría especializada, programas de capacitación, seminarios, acciones asociativas, entre otros). El oferente cumple con lo solicitado, propone variedad de servicios y oferta programática para el Centro de Desarrollo de Negocios (CDN) de Ñuñoa, que incluye asesoría generalista, especializada, programas de capacitación, seminarios y acciones asociativas, entre otros: I. Asesoría: Asesoría Generalista: Orientación básica para emprendedores que inician su negocio. Información sobre trámites legales y normativas. Apoyo en la elaboración de planes de negocio básicos. Guía sobre fuentes de financiamiento disponibles. Derivación a otros servicios especializados si es necesario. Asesoría Especializada: Finanzas, Gestión contable y tributaria. Marketing y Ventas: Desarrollo de estrategias de marketing digital y tradicional. Posicionamiento de marca y comunicación. Seminarios informativos: Temas relevantes para el ecosistema emprendedor (tendencias, financiamiento, innovación). Presentación de casos de éxito y buenas prácticas. Participación de expertos y líderes de opinión.</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 con lo solicitado, porque propone indicadores para cada estrategia, de Internacionalización y Cobertura: Número de MIPES que acceden a capacitaciones sobre</p>
--	--	--	--	--	---

						<p>internacionalización. Número de MIPES asesoradas en estrategias de exportación. de Impacto: Porcentaje de MIPES que inician o aumentan sus exportaciones. Valor total de las exportaciones de las MIPES asesoradas de Resultados: Número de alianzas comerciales internacionales facilitadas. Número de MIPES que obtienen financiamiento para proyectos de internacionalización. Encadenamiento Productivo y cobertura: Número de MIPES asesoradas en integración a cadenas productivas. Número de MIPES que participan en ruedas de negocio con grandes empresas, Sostenibilidad Porcentaje de MIPES que implementan prácticas sostenibles tras recibir asesorías. Reducción en el consumo de energía y agua de las MIPES, de Resultados: Número de redes de apoyo y espacios de encuentro creados para mujeres empresarias. Número de mujeres que acceden a financiamiento para sus negocios.</p> <p>→ 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. El Plan Estratégico del Centro de Desarrollo de Negocios (CDN) de Ñuñoa está diseñado para impulsar la sostenibilidad económica de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPES) y cooperativas del territorio a través de un enfoque integral que abarca la instalación de capacidades de gestión empresarial y la articulación efectiva del ecosistema empresarial local. Instalación de Capacidades de Gestión Empresarial: El CDN ofrecerá una amplia gama de servicios y programas de capacitación dirigidos a fortalecer las habilidades y conocimientos de los empresarios y emprendedores en áreas clave como Internacionalización, Operaciones y Producción y Sostenibilidad. Articulación del Ecosistema Empresarial Local. Redes de Colaboración, Eventos y Seminarios. Impacto en la Sostenibilidad Económica. El plan estratégico del CDN de Ñuñoa es una apuesta integral por el desarrollo económico sostenible del territorio, que busca fortalecer las capacidades de gestión empresarial de las MIPES y cooperativas, articular el ecosistema empresarial local y promover la colaboración y la innovación para asegurar un futuro próspero y equitativo para todos los actores del territorio.</p> <p>La oferta NO CUMPLE con 1 elemento de los 4 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ Elemento 4: Presenta cómo la propuesta de servicios se articulará con entidades públicas, privadas y académicas. El oferente no cumple con lo solicitado, porque si bien menciona los socios estratégicos con los cuales se vinculará, no describe la forma o cómo los servicios serán entregados por estos socios, es decir, no se identifica en cuáles servicios contribuirá cada socio estratégico.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Subcriterio 2: Servicios del Centro y metodología de trabajo (25%) 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: Explícita una estrategia de captación/tracción por cada tipo de cliente de acuerdo con su realidad. El oferente cumple con lo solicitado, ya que es posible identificar estrategia y acciones de atracción para cada segmento, es así como para las empresas y cooperativas en formación, se propone el uso de redes sociales locales para promocionar programas de emprendimiento, convocatorias en ferias locales (emprendimiento) y eventos de promoción comunitaria, promoción a través de oficinas municipales y redes de emprendimiento local. En particular, para las cooperativas en formación, el acercamiento es vía redes cooperativas locales y nacionales. Para los grupos de empresas ya establecidas propone como estrategia el trabajo con cámaras de comercio locales y asociaciones gremiales, uso de redes sociales y boletines electrónicos para promoción de programas de digitalización y financiamiento. Convocatorias en talleres locales. Finalmente, para los grupos de empresas con alto potencial de crecimiento, se proponen acciones de Conexión con inversionistas y socios estratégicos: Establecer alianzas con fondos de inversión, inversionistas ángeles y otras organizaciones que puedan apoyar el crecimiento de las empresas. → 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. La oferta cumple, porque incluye claramente trayectorias de trabajo, para cada segmento de cliente. Cada trayectoria cuenta con objetivo general y específicos, acciones concretas, como por ejemplo identificación de áreas clave como la eficiencia operativa, gestión de recursos y planificación financiera (para empresas establecidas) y resultados esperados, como por ejemplo empresas con una visión clara de su situación actual y un plan de crecimiento concreto. Estructura el proceso en fases para cada segmento. → 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, porque presenta las siguientes acciones para N1, Talleres de formación, Ferias de emprendimiento y encuentros grupales de formación en financiamiento. Para N2, Talleres grupales, Asesorías grupales y Encuentros para compartir experiencias. Para N3, Ruedas de negocios, Seminarios y Encuentros empresariales. Para cooperativas, Encuentros cooperativos, Asesorías grupales en gestión cooperativa y ruedas de negocios.
--	--	--	--	--	--	---

					<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. El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta de forma coherente una propuesta de trabajo por cada segmento de cliente en cuanto a la captación de clientes, servicios ofrecidos y actividades de ecosistemas, de acuerdo a sus necesidades (Capacitación Avanzada: Talleres y seminarios tecnologías emergentes, comercio internacional, y sostenibilidad empresarial. Programas avanzados para empresas con alto potencial de crecimiento, en temas normativa de exportación y estrategias de internacionalización.)</p> <p>→ 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. El oferente cumple con lo solicitado, debido a que propone trabajar de manera diferenciada la captación de empresas establecidas y las empresas y cooperativas en formación, buscando llegar a las primeras a través de cámaras de comercio locales y asociaciones gremiales, uso de redes sociales y boletines electrónicos con información de interés. En cambio, a los grupos en formación la captación podrá ser mediante convocatorias en ferias locales (emprendimiento) y promoción a través de oficinas municipales. En el caso de las cooperativas, la captación se propone mediante redes de cooperativas y grupos asociativos locales. Desde el punto de vista de los servicios de asesorías, es posible identificar que para las empresas establecidas y con alto potencial de crecimiento temáticas como comercio internacional y estrategias de escalabilidad. Asesoría generalista en gestión empresarial para mejorar la eficiencia de procesos, mientras que para empresas en etapa de formación la asesoría es generalista y con foco en el apoyo a la formalización y creación de planes de negocio y capacitación básica en gestión empresarial. En relación a las actividades grupales, el oferente identifica ruedas de negocios con grandes empresas y socios internacionales, seminarios sobre tendencias en mercados internacionales, encuentros empresariales, Asesorías grupales en procesos administrativos y financieros, encuentros para compartir experiencias y resolver casos prácticos.</p> <p>Dimensión 2: Coherencia de los servicios complementario 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> <p>→ 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. El oferente cumple lo solicitado, porque especifica y detalla un set de servicios complementarios y adicionales, como estudios de mercado e investigación aplicada, acceso a servicios financieros especializados, vinculación con el ecosistema emprendedor capacitación avanzada, espacios de networking (internacional) y encuentros empresariales, acceso a infraestructura y</p>
--	--	--	--	--	---

					<p>tecnología, talleres grupales (preparación para la exportación), redes empresariales entre otros (Red de empresas sostenibles), que contribuyen a disminuir las brechas identificadas por el Centro, en relación con el punto 3.2.2 del anexo N°5 de las Bases</p> <p>→ 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. El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta cartas de compromiso de aportes, en relación a los servicios complementarios y adicionales, entre los que se encuentran Cien Consejeros, FEN Universidad de Chile, UTEM, municipalidades de La Reina y Macul.</p> <p>→ 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. El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta 11 cartas para servicios complementarios y adicionales, de los cuales es posible encontrar a las municipalidades de Macul, La Reina, quienes aportan seminarios sobre temas prácticos, como buenas prácticas empresariales, casos de éxito, y estrategias para mejorar la competitividad. Construyendo Mis Sueños, con un programa desarrolla capacidad exportadora. FEN U de Chile quienes aportarán seminarios que ofrecerán oportunidades para explorar tendencias, nuevos mercados y casos de éxito, fomentando el intercambio de conocimientos. Una carta de Cien Consejeros con asesoría especializada y Programa de Encadenamiento Productivo. Una carta de UTEM aportando una academia de sostenibilidad y una carta de ASECH colaborando con actividades de difusión.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Subcriterio 3: Despliegue y estrategia de articulación territorial (30%) La oferta obtuvo 1,70 puntos en este subcriterio, dado por las siguientes dimensiones: <p>Dimensión 1: Despliegue territorial (10%) La oferta obtuvo una nota de 3,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con 2 elementos de los 4 elementos que componen esta dimensión:</p> <ul style="list-style-type: none"> → 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. El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta carta de apoyo de Municipalidad de Macul para el punto de atención ubicado en Av. Quilín 3248, Macul. → 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. El oferente cumple con lo solicitado, porque la propuesta indica de forma coherente cómo funcionarán los puntos de atención, con dirección, frecuencia de días, horarios, servicios y equipo para lograr despliegue territorial.
--	--	--	--	--	---

						<p>La oferta NO CUMPLE con 2 elementos de 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 no cumple con lo solicitado, porque no propone puntos de atención que den cobertura a todas las comunas indicadas en anexo, solo propone un punto en la Municipalidad de Macul, además del centro principal en Av. Diagonal Oriente 1825, Ñuñoa. → 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. El oferente no cumple con lo solicitado, porque no presenta nuevos puntos de atención ni en otras comunas ni en dependencias de socios. <p>Dimensión 2: Estrategia de articulación territorial y desarrollo del ecosistema local de emprendimiento e innovación (20%)</p> <p>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: 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. El oferente cumple con lo solicitado, proponiendo una estrategia que se basa en la idea de que un ecosistema de emprendimiento e innovación vibrante y conectado es fundamental para el crecimiento sostenible de las MIPES y cooperativas del territorio. El CDN actuará como un catalizador y articulador de este ecosistema. Busca fomentar la colaboración y el networking entre emprendedores, empresas, instituciones y otros actores relevantes. Promover la innovación y la adopción de nuevas tecnologías en las MIPES y cooperativas. Facilitar el acceso a financiamiento y a mercados para los emprendedores y las empresas. Fortalecer las capacidades de gestión empresarial y la cultura emprendedora en el territorio. Impulsar la sostenibilidad y la responsabilidad social en el ecosistema empresarial. Presenta algunos hitos claves, como la creación de la "Red Innova Ñuñoa", Programa de Aceleración de la Innovación y encuentros de Trabajo para el Desarrollo Productivo Sostenible del Territorio. → 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. El oferente cumple lo solicitado, porque propone vinculación con actores relevantes en el territorio, provenientes del sector público, como son municipalidades, Gobierno Regional y departamento de desarrollo económico, del sector privado, cámaras de comercio, asociaciones empresariales, empresas grandes y medianas, del sector académico,
--	--	--	--	--	--	--

						<p>universidades como la Universidad de Chile, la Universidad Tecnológica Metropolitana). Al implementar esta estrategia de vinculación con actores relevantes, el CDN de Ñuñoa podrá fortalecer su impacto en el territorio y contribuir de manera más efectiva al desarrollo económico y social. Además, podrá generar un ecosistema emprendedor más robusto y conectado, donde la colaboración y el intercambio de conocimientos sean la norma.</p> <p>→ Elemento 3: Los actores propuestos están relacionados con todos los ejes estratégicos definidos para el CDN. El oferente cumple con lo solicitado, porque los actores propuestos y todos los ejes estratégicos definidos para el Centro están relacionados, como son Internacionalización, cadenas de valores, sostenibilidad y género.</p> <p>→ Elemento 4: Existen cartas de apoyo para al menos el 50% de las vinculaciones propuestas. El oferente cumple lo solicitado, porque de las 11 cartas de apoyo que presenta, 10 corresponden a las vinculaciones propuestas con actores públicos, academia y privados, las cuales equivalen al 100% de las vinculaciones propuestas.</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 brechas priorizadas por el Centro (diagnóstico territorial mencionados en ANEXO N°5). El oferente cumple lo solicitado, porque el comité directivo propuesto consta de 7 (siete) actores, 5 instituciones privadas Netmentora que aportará con Asesoría especialista, en temas de competitividad e internacionalización. Mall Plaza, que colaborará con Canales de Comercialización, facilitación de encadenamiento productivo. La Asociación de Industriales de la Reina quienes apoyarán en los procesos de difusión. Innspiral Las Condes, colaboran con Visión estratégica y conexión de las empresas. y finalmente ASECH quienes colaborarán con la visión estratégica de las MIPES y sus necesidades. También integrará el comité el Municipio de Ñuñoa, a través de su área de fomento productivo y la Universidad de Chile, a través de la Facultad de Economía y Negocios.</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: <p>Dimensión 1: Estrategias para potenciar el trabajo en equipo y para el desarrollo profesional (10%) La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con 4 elementos de los 4 elementos que componen esta dimensión:</p>
--	--	--	--	--	--	--

						<p>→ Elemento 1: Presenta plan de cómo impulsar el desarrollo profesional. El oferente cumple con lo solicitado, porque el plan presentado en la propuesta tiene como propósito contar con un equipo profesional de excelencia y para lograrlo identificarán a inicios del año brechas de conocimientos y habilidades de los colaboradores del Centro, utilizando la plataforma de gestión de RRHH BUK, que facilitará el acceso al equipo, recolección y análisis de datos. Con este insumo se establecerá un plan de capacitación profesional y aprendizaje continuo, asignando tiempo y recursos, definiendo los contenidos de los programas de acuerdo con las necesidades y brechas detectadas.</p> <p>→ Elemento 2: Identifica beneficios en temas de desarrollo profesional. El oferente cumple porque identifica beneficios, tales como: Eje Sostenibilidad: Curso de formación en temáticas de Sostenibilidad y Sustentabilidad aportado por entidad de educación superior UTEM. Eje Internacionalización: Programa de Desarrollo de Habilidades Exportadoras aportado por Construyendo Mis Sueños/ Programa de formación sincrónica y asincrónica. Eje Equidad de Género y Pueblos Originarios: Taller de Enfoque Inclusivo aportado y gestionado por Construyendo Mis Sueños, de 8 horas de capacitación. Eje Desarrollo de Ecosistemas y encadenamientos productivos: Encuentro de transferencia de resultados en investigación y estudio del Desarrollo de Ecosistema de Emprendimiento en Chile, realizado por Incubadora Innovo. Trabajo en Equipo: Taller de equipos de alto desempeño desarrollado por el operador en alianza CIS Consultores, centrados en mejorar la comunicación interna, la resolución de conflictos y el liderazgo colaborativo. Liderazgo: Taller en la temática desarrollado por el operador en alianza con la Universidad de Chile. Transferencia metodológica de instrumentos de diagnósticos y seguimiento empresarial. Talleres de buenas prácticas: impulsados por el Operador, se generarán encuentros virtuales y presenciales para el intercambio de buenas prácticas en temáticas de interés de los colaboradores de los centros. Se espera realizar al menos 1 taller trimestral, de 3 horas cada uno. Charlas de expertos.</p> <p>→ Elemento 3: Presenta monitoreo del trabajo en equipo y clima laboral. La propuesta cumple en este ámbito, porque incluye: Evaluación de Clima Laboral, Evaluación de desempeño en 360°, Evaluación de desempeño trimestral, Feedback continuo (retroalimentación al equipo)</p> <p>→ Elemento 4: Propuesta anual de instancias de trabajo en equipo y planificación estratégica. El oferente cumple, porque indica que, para asegurar la cohesión del equipo y una planificación estratégica eficiente, propone un plan anual con las siguientes actividades: (1) Jornada estratégica anual al inicio de cada año, se realizará una jornada estratégica para revisar los resultados alcanzados, evaluar el cumplimiento de los objetivos y definir la planificación estratégica para el siguiente año. (2) Instancias de colaboración y trabajo en equipo: El trabajo en equipo será promovido en cada espacio de colaboración, donde se incentiva a las Jefaturas directas a que motiven la participación de cada miembro en la</p>
--	--	--	--	--	--	---

					<p>consecución de la planificación estratégica del Centro, donde además, se menciona que el operador, para fortalecer el clima laboral de la organización, entregará reconocimientos, tales como: Reconocimiento anual a los valores de la Corporación, y Reconocimiento anual al mejor desempeño.</p> <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 4 elementos de los 4 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ 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. El oferente cumple lo solicitado, porque detalla elementos a monitorear en siguientes ámbitos: Estrategia del Centro se monitorea plan estratégico, hitos estratégicos, la actualización de la estrategia y sesiones del Comité Directivo. En el cumplimiento de metas cuantitativas y cualitativas se monitorea los indicadores de desempeño claves como las de impacto económico, metas anuales y trimestrales y su progreso y acciones vinculadas a los ejes estratégicos y brechas/oportunidades priorizadas por el Centro. En la articulación con ecosistema se monitorea reuniones de vinculación, mesas de trabajo, actividades colaborativas, la colaboración concreta con los actores claves del ecosistema emprendedor, nivel de cobertura alcanzada de los ejes estratégicos y satisfacción de los actores del ecosistema. En la gestión comunicacional se diseña el plan comunicacional y se monitorea el contenido, el alcance y efectividad de las campañas, interacción con los usuarios y alineación del equipo con el plan comunicacional. En la experiencia de usuarios se monitorea el nivel de satisfacción a través de encuestas periódicas de la calidad de los servicios, tiempo de espera y atención, recomendaciones, retención de cartera y fuga de cartera de clientes. En la gestión del equipo se monitorea la evaluación de desempeño individual y grupal, la tracción de aportes, instancias de trabajo en equipo, plan de desarrollo profesional y clima laboral y en la gestión financiera se monitorea la ejecución de la operación presupuestaria, uso del presupuesto en relación con lo planificado, reitemizaciones, ingreso de remesas desde Sercotec, control de aportes y egresos del presupuesto.</p> <p>→ Elemento 2: Periodicidad de cada uno de los ámbitos de monitoreo antes indicados, según el caso. El oferente cumple con lo solicitado, porque en cada uno de los elementos a monitorear se define una periodicidad anual, trimestral, semestral, mensual, quincenal, semanal y permanente, según el caso. cumplimiento de metas lidera el Jefe de Centro y Gestor de Proyecto acompaña, válida y monitorea, en la articulación con el ecosistema el jefe de Centro lidera y el Gestor de proyecto apoya en la búsqueda, monitorea, válida y a veces lidera, en la gestión comunicacional los responsables son principalmente el Jefe de Centro, apoyado por el gestor y el área de comunicación de CMS., en la experiencia usuaria el</p>
--	--	--	--	--	--

						<p>responsable es el jefe de Centro y el gestor de proyecto monitorea en colaboración con el área de comunicaciones CMS, gestión de equipo los responsables son la encargada de RRHH del operador, jefe de centro y operador y en la gestión financiera el jefe de contabilidad del operador, asistente contable del centro, jefe de Centro.</p> <p>→ Elemento 3: Metodología de seguimiento e identificación de responsables. El oferente cumple lo solicitado, porque presenta metodología y herramientas en cada elemento a monitorear y responsables. En estrategia del Centro quien lidera es el Jefe de Centro y el Gestor de proyecto facilita, acompaña y monitorea, en el cumplimiento de metas lidera el Jefe de Centro y Gestor de Proyecto acompaña, válida y monitorea, en la articulación con el ecosistema el jefe de Centro lidera y el Gestor de proyecto apoya en la búsqueda, monitorea, válida y a veces lidera, en la gestión comunicacional los responsables son principalmente el Jefe de Centro, apoyado por el gestor y el área de comunicación de CMS., en la experiencia usuaria el responsable es el jefe de Centro y el gestor de proyecto monitorea en colaboración con el área de comunicaciones CMS, gestión de equipo los responsables son la encargada de RRHH del operador, jefe de centro y operador y en la gestión financiera el jefe de contabilidad del operador, asistente contable del centro, jefe de Centro.</p> <p>→ Elemento 4: Coherencia del plan de monitoreo con los objetivos del Programa de Centros. El oferente cumple con lo solicitado, porque el plan de monitoreo presentado tiene coherencia con la finalidad y objetivos del programa Centros, que es entregar valor a los servicios de los Centros de cara a los clientes. Por ejemplo, en el ámbito de monitoreo de la estrategia del centro, el oferente propone monitorear la implementación y alineación de las acciones con la estrategia del centro, en cuanto a los hitos de cumplimiento de éstas. Por otro lado, en el ámbito de cumplimiento de metas del centro, mencionan el monitoreo del progreso hacia el logro de las metas cuantitativas y cualitativas del centro respecto a los indicadores de desempeño (impacto económico y eficiencia de los servicios), mientras que, en relación a la experiencia de usuarios (clientes), mencionan evaluar la satisfacción y experiencias de los clientes, a través de aplicación de encuestas, monitoreo de los tiempos de espera y atención de los clientes, entre otros elementos por monitorear.</p> <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 subcriterios de los 8 que componen este criterio:</p> <p>→ Subcriterio 1: Visibilidad del Centro, tanto para los clientes como para potenciales clientes y usuarios que transitan en su entorno. El oferente cumple con lo solicitado, porque el Centro tiene visibilidad, tanto para clientes como para potenciales clientes y usuarios que</p>
--	--	--	--	--	--	---

					<p>transitan en entorno, en la calle Av. Diagonal Oriente 1825, Ñuñoa, con importante afluencia de automóviles.</p> <ul style="list-style-type: none"> → 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. El oferente cumple con lo solicitado, porque tiene acceso a locomoción colectiva, donde, además, en la ubicación transitan tanto vehículos particulares como transporte público. → Subcriterio 3: Cercanía del Centro a actores claves y servicios del territorio (academia, entidades públicas, entidades privadas, comunidad empresarial, instituciones financieras, entre otros). El proponente podrá identificarse como uno de los actores claves del territorio. El oferente cumple con lo solicitado, porque en el entorno del Centro se encuentran servicios públicos, entidades financieras, empresas, establecimientos educacionales, entidades de educación superior (DUOC, U. de las Américas, U. Gabriela Mistral, U. Andrés Bello, U. Católica, y Bancos, entre otros servicios). → 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. La propuesta cumple lo solicitado, porque el precio de mercado del arriendo de infraestructura está dentro de los valores referenciales presentados en el Anexo N°3. Son 160 m2 construidos y el costo del arriendo es de UF 49. → 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. El oferente cumple con lo solicitado, porque presentan layout con fotografías de las instalaciones que demuestran que cumple con los espacios solicitados. → 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. El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta carta Gantt con un plazo de 3 meses, tiempo adecuado para aquellas infraestructuras que no se encuentren en condiciones de habilitación previa. → 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,
--	--	--	--	--	--

					<p>porque el presupuesto de habilitación se ajusta al monto proyectado de aporte Sercotec. \$6.680.000, indicado en las bases.</p> <p>La oferta NO CUMPLE con 1 subcriterio de los 8 que componen este criterio: Subcriterio 7: Subcriterio 7: La infraestructura propuesta se encuentra con condiciones de habilitación (pre-habilitada), de acuerdo con el manual de Sercotec en periodo anterior. El oferente no cumple con lo solicitado, porque la infraestructura propuesta debe ser habilitada de acuerdo al manual de Sercotec, dado que corresponde a una infraestructura que se encontraba en arriendo por otra entidad, cuya distribución de los espacios deben ser adecuados para la entrega de los servicios del programa.</p> <p>Criterio 7: Propuesta de presupuesto y aportes de cofinanciamiento (20%) 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: Coherencia y pertinencia presupuesto y plan de gastos (50%) La oferta obtuvo una nota de 7,00 en este subcriterio, dado por los siguientes elementos: <p>La oferta CUMPLE con los 7 que componen este subcriterio:</p> <ul style="list-style-type: none"> → Elemento 1: Contabilización cantidad de personas solicitadas en el equipo. El equipo propuesto señala un Jefe de Centro, cuatro Asesores Generalistas, dos asesores Senior, un Asistente Ejecutivo y un asistente contable, por lo que cumple con el equipo solicitado para el Centro de Ñuñoa. → Elemento 2: Pertinencia gastos de operación. El oferente cumple con lo solicitado, porque los gastos son pertinentes y están incorporados en los ítems: Honorarios y servicios básicos, capacitación, materiales de oficina, publicidad, traslados y viáticos, arriendos, reparación y mantención, comisiones e impuestos. → Elemento 3: Aportes de puntos de atención no pecuniarios valorados. El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta cartas de aporte para el punto de atención que incorpora en el presupuesto. → Elemento 4: Contabilización de capacitaciones. El oferente cumple porque incorpora en el presupuesto las capacitaciones señaladas cuyo monto es acorde a las cartas de aportes. → Elemento 5: Elementos adicionales valorados. La propuesta cumple, porque incluye en su presupuesto los elementos adicionales valorados de acuerdo a las cartas de aporte presentadas.
--	--	--	--	--	--

						<p>→ Elemento 6: Proyección de traslados de personal, de acuerdo con el despliegue territorial. La propuesta cumple, porque en la memoria de cálculo de la operación se incluye la proyección de traslados para el equipo del Centro, para cumplir con el despliegue territorial que se describe en la propuesta técnica.</p> <p>→ Elemento 7: Cumple con 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"> • Subcriterio 2: Aporte total de cofinanciamiento (25%) La oferta obtuvo una nota 7,00 en este subcriterio, porque la propuesta económica presenta un aporte de cofinanciamiento de un 35,11% superior al 35,00% del costo total de ejecución del Centro. • Subcriterio 3: Aporte pecuniario (25%) La oferta obtuvo una nota de 7,00 en este subcriterio, porque la propuesta económica presenta un aporte pecuniario de un 10,06% superior al 10,00% del costo de cofinanciamiento del Centro.
3	Corporación Santiago Innova (RUT: 74.494.700-6)	Metropolitana	Ñuñoa	5,26	En prelación	<p>Criterio 1: Cumplimiento de requisitos formales (5%) El oferente tiene nota 7,00 porque presenta todos los antecedentes solicitados dentro del plazo establecido.</p> <p>Criterio 2: Comportamiento contractual anterior (5%) El oferente tiene nota 7,00 porque no se le han aplicado sanciones por faltas menos graves, graves o gravísimas 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.</p> <p>Criterio 3: Evaluación de antecedentes financieros del oferente (10%) La oferta obtuvo nota 1,00 como nota ponderada del criterio dado que:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nota del indicador de liquidez (50%): 1,00 dado que la liquidez de la institución corresponde a 1,16, siendo esta menor a 1,5 veces, para hacer frente a sus Obligaciones Financieras en el corto plazo. • Nota relación Deuda Patrimonio (50%): 1,00 dado que el endeudamiento de la institución corresponde a 12,60, siendo entonces superior a 1 en su relación Deuda Patrimonio. <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> <p>→ Subcriterio 1: Experiencia en proyectos similares (40%)</p>

					<p>La oferta obtuvo nota 7,00 dado que presenta 26 proyectos relevantes similares en los últimos 3 años, contados desde el cierre de recepción de propuestas, las cuales se resumen a continuación:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Agente Operador Corfo. Seguimiento financiero Hotspot 2) Agente Operador Corfo. Seguimiento Financiero Viraliza Etapa Tempranas 3) Agente Operador Corfo. Seguimiento Financiero Viraliza Internacional 4) Agente Operador Corfo. Seguimiento Financiero Viraliza TD 5) Agente Operador Corfo. Seguimiento Semilla Inicia 6) Apoyo Iniciativas Productiva Poniente Código 13-410301-00459-21 7) Apoyo Iniciativas Productivas Norte Código 13-410301-00460-21 8) Emprendamos Código 13.581105.00708-22 9) Emprendamos Semilla Adulto Mejor Vínculos Código 13-541106-00530-23 10) Emprendamos Semilla SSYO Código 13-541101-00009-23 11) Emprendamos Semilla SSYO Focalizado Código 13-531104-00571-23 12) Emprendamos Semilla SSYO Rediseño Jóvenes Código 13-531503-00573-23 13) FIC R BIP 40037333 Ecreative Box 14) Folio 637103 Mercado Creativo SI Fondart 15) Gestión y Administración Incubadora de Negocios Santiago Innova 16) Operador Centro de Negocios La Florida, Sercotec, (2020 - 2024) 17) Operador Centro de Negocios Concepción, Sercotec, (2020 - 2024) 18) Operador Centro de Negocios Ñuñoa, Sercotec, (2020 - 2024) 19) Operador Centro de Negocios La Florida, Sercotec, (2020 - 2024) 20) Operador Centro de Negocios Las Condes, Sercotec, (2020 - 2024) 21) Operador Centro de Negocios Puente Alto, Sercotec, (2020 - 2024) 22) Operador Centro de Negocios Colina, Sercotec, (2021 - 2024) 23) Operador Centro de Negocios Santiago, Sercotec, (2021 - 2024) 24) Programa Potencia para incubadoras de negocios tecnológicos 25) Yo Emprendo Semilla Nivel II Código 13.591106.00465-22 26) Yo Emprendo Semilla SSYO Código 13.591101.00021-22 <p>→ Subcriterio 2 Experiencia en proyectos a nivel regional (60%)</p> <p>La oferta obtuvo nota 7,00 dado que presenta 25 proyectos relevantes similares en los últimos 3 años, contados desde el cierre de recepción de propuestas, las cuales se resumen a continuación:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Agente Operador Corfo. Seguimiento financiero Hotspot, Región Metropolitana. 2) Agente Operador Corfo. Seguimiento Financiero Viraliza Etapa Tempranas, Región Metropolitana. 3) Agente Operador Corfo. Seguimiento Financiero Viraliza Internacional, Región Metropolitana. 4) Agente Operador Corfo. Seguimiento Financiero Viraliza TD, Región Metropolitana. 5) Agente Operador Corfo. Seguimiento Semilla Inicia, Región Metropolitana.
--	--	--	--	--	--

					<ol style="list-style-type: none"> 6) Apoyo Iniciativas Productiva Poniente Código 13-410301-00459-21, Región Metropolitana. 7) Apoyo Iniciativas Productivas Norte Código 13-410301-00460-21, Región Metropolitana. 8) Emprendamos Código 13.581105.00708-22, Región Metropolitana. 9) Emprendamos Semilla Adulto Mejor Vínculos Código 13-541106-00530-23, Región Metropolitana. 10) Emprendamos Semilla SSYO Código 13-541101-00009-23, Región Metropolitana. 11) Emprendamos Semilla SSYO Focalizado Código 13-531104-00571-23, Región Metropolitana. 12) Emprendamos Semilla SSYO Rediseño Jóvenes Código 13-531503-00573-23, Región Metropolitana. 13) FIC R BIP 40037333 Ecreative Box, Región Metropolitana. 14) Folio 637103 Mercado Creativo SI Fondart, Región Metropolitana. 15) Gestión y Administración Incubadora de Negocios Santiago Innova, Región Metropolitana. 16) Operador Centro de Negocios Comuna de Colina, Región Metropolitana. 17) Operador Centro de Negocios Comuna de Estación Central, Región Metropolitana. 18) Operador Centro de Negocios Comuna de La Florida, Región Metropolitana. 19) Operador Centro de Negocios Comuna de Las Condes, Región Metropolitana. 20) Operador Centro de Negocios Comuna de Ñuñoa, Región Metropolitana. 21) Operador Centro de Negocios Comuna de Puente Alto, Región Metropolitana. 22) Operador Centro de Negocios Comuna de Santiago, Región Metropolitana. 23) Programa Potencia para incubadoras de negocios tecnológicos, Región Metropolitana. 24) Yo Emprendo Semilla Nivel II Código 13.591106.00465-22, Región Metropolitana. 25) Yo Emprendo Semilla SSYO Código 13.591101.00021-22, Región Metropolitana. 26) <p>Criterio 5: Propuesta Técnica (40%) La oferta obtuvo nota 5,90 como nota ponderada del criterio, dado por los siguientes subcriterios y dimensiones:</p> <p>→ <u>Subcriterio 1: Diagnóstico territorial y lineamientos estratégicos (20%)</u> La oferta obtuvo 1,10 puntos en este subcriterio, dado por las siguientes dimensiones:</p> <p>Dimensión 1: Diagnóstico de brechas y oportunidades del territorio (5%) 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 que componen esta dimensión:</p>
--	--	--	--	--	--

						<p>→ Elemento 2: Identifica de forma clara brechas, fortalezas y/o oportunidades del territorio. El oferente cumple, porque plantea una estructura de brechas del territorio y sus potencialidades, con un claro análisis territorial, por comuna y por rubros, y población. Además, se identifican brechas, fortalezas y/o oportunidades del territorio. Se realiza un diagnóstico donde se reflejan brechas, tales como bajo porcentaje de acceso al financiamiento formal por lo que se requiere buscar fuentes de financiamiento alternativo, además se presentan brechas de baja digitalización, baja inclusión de mujeres en liderazgo de empresas y la necesidad de fortalecer en la colaboración empresarial. Dentro de las fortalezas, se puede mencionar capital humano calificado (65% con estudios superiores en Ñuñoa), infraestructura moderna en comunas como Las Condes y Vitacura, y una red de apoyo institucional con universidades y centros de innovación. La existencia de centros de investigación y desarrollo tecnológico contribuye a generar oportunidades para la transferencia de conocimiento y la creación de innovaciones. Finalmente, respecto a las oportunidades se encuentra promoción de empresas sostenibles, impulso al emprendimiento inclusivo y desarrollo tecnológico en sectores emergentes como la automatización de procesos. Existe también una oportunidad para fomentar la economía circular y el desarrollo de productos con valor agregado, aprovechando el interés en el consumo responsable y la sostenibilidad.</p> <p>→ Elemento 3: Vincula el diagnóstico con datos cuantitativos con fuentes. El oferente cumple, porque desarrolla un análisis basado en distintas fuentes de información, tanto fuentes primarias como secundarias. Señala datos cuantitativos entre los que se puede mencionar: SII, INE, CASEN, entre otros, relativo a lo social y económico.</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, porque además de justificar con datos provenientes del INE, vincula el diagnóstico territorial con la Estrategia Regional de Desarrollo del Gobierno Regional (ERD) 2023.</p> <p>→ Elemento 5: Prioriza brechas y/o oportunidades que serán abordadas por la propuesta estratégica del CDN. La oferta cumple, porque la propuesta se centra en 4 brechas: (1) Acceso al Financiamiento, Digitalización, Encadenamiento Productivo, además de encontrarse alineadas con los ejes estratégicos de Sercotec (Encadenamiento Productivo, Cooperativismo y Sostenibilidad), permitirán al Centro de Negocios impulsar un desarrollo económico más inclusivo y sostenible, generando un impacto positivo en el territorio. A partir de esto, justifica las brechas de la siguiente manera: Brecha 1, en Ñuñoa, solo el 38% de las MIPES tienen acceso a financiamiento formal, cifra que disminuye al 31% en Vitacura (Banco Central, 2023). Esto refleja la necesidad de generar mecanismos alternativos de financiamiento, tales como fondos de inversión locales y redes de microcrédito para apoyar a las MIPES. Brecha 2: Solo el 35% de las empresas han adoptado tecnologías avanzadas</p>
--	--	--	--	--	--	--

					<p>(Corfo, 2023). En Lo Barnechea y La Reina, el acceso es del 30% y 28%, respectivamente. El CDN Ñuñoa establecerá programas de capacitación en tecnologías digitales, incluyendo marketing digital, automatización de procesos y uso de herramientas de comercio electrónico. Brecha 3: En La Reina y Lo Barnechea, solo el 20% y 18% de las empresas son lideradas por mujeres, frente a un promedio del 30% en comunas vecinas (EDR, 2023). Esta brecha se abordará con programas de mentoría y capacitaciones en gestión empresarial para fomentar el liderazgo femenino. Brecha 4: Solo el 26% de las MIPES en Lo Barnechea están integradas en cadenas de valor, mostrando la necesidad de fortalecer la colaboración empresarial (Cámara de Comercio de Santiago, 2023). Para abordar esta brecha, se impulsarán iniciativas que promuevan la asociatividad entre empresas locales.</p> <p>→ Elemento 6: Las dimensiones priorizadas son factibles de abordar y orientadas al quehacer del Centro. El oferente cumple, porque las dimensiones priorizadas son factibles de abordar (Inclusión de Mujeres y Comunidades Vulnerables, Digitalización y adopción tecnológica y Fortalecimiento del Encadenamiento productivo) y orientadas al quehacer del Centro, ya que son consistentes con los ejes estratégicos de Sercotec y los objetivos del programa de Centros de Desarrollo de Negocios, explicando la forma de trabajar a partir de la oferta de servicios del Centro.</p> <p>La oferta NO CUMPLE con 1 elemento de los 6 que componen esta dimensión:</p> <p>→ Elemento 1: El oferente presenta un diagnóstico, dónde realiza el análisis por elementos económicos, sociales y medioambientales del territorio cubierto por el CDN. El oferente no cumple, porque no existe un análisis de los elementos medioambientales del territorio cubierto por el CDN, que permita definir o visualizar acciones de trabajo.</p> <p>Dimensión 2: Caracterización territorial (5%) 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> <p>→ Elemento 1: Analiza por cada comuna de atención, cuáles son los principales clientes potenciales del Centro. El oferente cumple, porque analiza por cada comuna de atención (Ñuñoa, Las Condes, Vitacura, Lo Barnechea, Macul y La Reina), los principales clientes potenciales del Centro (N3, N2, N1 y grupos pre cooperativos y cooperativas). Para la comuna de Ñuñoa indica que las empresas principalmente son del sector emergentes en software, comercio electrónico y Fintech, Empresas sostenibles que buscan aplicar innovación en sus modelos de negocio, Mujeres empresarias y comunidades indígenas y Empresas familiares en áreas vulnerables con necesidad de modernización tecnológica. Para la comuna de Las Condes, que son empresas del Startups tecnológicas y empresas interesadas en internacionalización, Mujeres empresarias y personas con capacidades</p>
--	--	--	--	--	---

					<p>diferentes y Empresas de servicios profesionales y consultoras. Para la Comuna de Vitacura Startups tecnológicas y empresas interesadas en internacionalización, Mujeres empresarias y personas con capacidades diferentes, Empresas de servicios profesionales y consultoras. Para Lo Barnechea, Negocios de servicios y comercio local, Mujeres empresarias y personas con capacidades diferentes y Empresas que buscan integrarse en cadenas de valor. Para Macul, MIPES en manufactura ligera y servicios, Personas con capacidades diferentes interesadas en el emprendimiento y Empresarios que buscan mejorar la competitividad con tecnología avanzada. Finalmente, para la Reina Negocios de servicios y comercio, Mujeres empresarias y comunidades indígenas y Empresas interesadas en prácticas sostenibles y eficiencia energética.</p> <p>→ Elemento 2: Presenta una caracterización completa de dichos segmentos, de acuerdo a variables demográficas, económicas y sociales. El oferente cumple, porque presenta una caracterización detallada de los segmentos de clientes del programa, de acuerdo a variables demográficas, económicas y sociales con datos de las 2 MDS. Además, incorpora en su análisis territorial, por cada comuna y diagnóstico, la caracterización de la población objetivo. En particular analiza los N1 Jóvenes de 18-35 años, generalmente sin formalizar, con ideas en comercio, manufactura, tecnología y servicios, suelen contar con recursos financieros limitados y poca experiencia en gestión. El 70% no está formalizado (SII, 2023) y cuentan con recursos financieros limitados y sus ideas de negocio se centran en comercio, manufactura, tecnología y servicios. Los N2 operan en sectores como manufactura, comercio y servicios, con ventas moderadas y necesidad de mejorar su eficiencia, digitalización y acceso a financiamiento para expansión (45% reporta dificultades, Banco Central 2023) y buscan consolidar sus negocios, aumentar su rentabilidad y adaptarse a los cambios del mercado. Cooperativas con negocio establecido, buscan mejorar su competitividad a través de prácticas sostenibles, Priorizan la cohesión social, la participación democrática y el impacto positivo en sus comunidades.</p> <p>→ Elemento 3: Describe las necesidades y brechas existentes de los segmentos identificados. El oferente cumple con lo solicitado, porque identifica las necesidades y brechas existentes de los segmentos identificados en el Centro de Desarrollo de Negocios (CDN) Ñuñoa son las siguientes: Emprendedores y emprendedoras con ideas de negocio (N1): Necesidades: Formalización, desarrollo de modelos de negocio, acceso a financiamiento inicial, capacitación en habilidades empresariales y finanzas básicas, redes de apoyo y mentoría. Brechas: Falta de formalización (70% no está formalizado, SII 2023), recursos financieros limitados, poca experiencia en gestión empresarial. Cooperativas en formación (N1): Necesidades: Formalización, gestión cooperativa, financiamiento inicial, implementación de prácticas sostenibles, desarrollo de liderazgo colectivo. Brechas: Dificultad para formalizarse (60% no se formaliza en 2 años, Ministerio de Economía 2023), recursos limitados, falta de experiencia en gestión cooperativa. Empresas con negocio establecido (N2): Necesidades:</p>
--	--	--	--	--	--

						<p>Mejora de procesos, digitalización, acceso a financiamiento para expansión, innovación, capacitación en gestión avanzada. Brechas: Dificultades en el acceso a financiamiento (45% reporta dificultades, Banco Central 2023), baja digitalización, necesidad de mejorar la eficiencia. Cooperativas con negocio establecido (N2): Necesidades: Optimización de procesos, adopción de prácticas sostenibles, redes de colaboración, innovación, acceso a mercados. Brechas: Baja adopción de prácticas sostenibles (30% las han implementado, Ministerio del Medio Ambiente 2023), necesidad de financiamiento y apoyo para expandirse. Empresas y cooperativas con alto potencial de crecimiento (N3): Necesidades: Innovación, internacionalización, encadenamiento productivo, financiamiento avanzado, gestión para la expansión. Brechas: Dificultad para internacionalizarse (solo el 20% lo logra en 5 años, ProChile 2023), necesidad de financiamiento y apoyo para expandirse a nuevos mercados.</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 cumple con lo solicitado, porque propone atención a un mix de clientes, con una estrategia de cobertura 80/20, priorizando los segmentos N2 (empresas establecidas) y N3 (empresas con alto potencial de crecimiento) sobre N1 (emprendedores y cooperativas en formación). Esta distribución permitirá un equilibrio entre el impacto económico a corto plazo y el desarrollo del ecosistema emprendedor a largo plazo. Por ejemplo, para el trabajo con el segmento N1 la búsqueda será a través de charlas informativas en universidades, centros de formación técnica y eventos comunitarios, uso activo de redes sociales y plataformas online para llegar a emprendedores jóvenes, colaboración con municipios y organizaciones de apoyo al emprendimiento. Para el Segmento N2, la búsqueda será con contacto directo con empresas a través de cámaras de comercio y asociaciones gremiales, organización de eventos de networking y seminarios sectoriales. Este segmento es el núcleo del tejido empresarial local y tiene un alto potencial de crecimiento.</p> <p>Dimensión 3: Mirada estratégica del Centro (10%) 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>→ 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 con lo solicitado, porque ha priorizado brechas y oportunidades en su diagnóstico territorial que se vinculan directamente con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y la Agenda 2030 de Chile. A continuación, se detalla esta vinculación: Inclusión de Mujeres y Comunidades Vulnerables, ODS 5: Igualdad de Género y ODS 10: Reducción de las Desigualdades, Se alinea con los ejes de "Crecimiento Inclusivo" y "Equidad de Género", promoviendo la participación económica de las mujeres y la inclusión de grupos vulnerables en el desarrollo</p>
--	--	--	--	--	--	--

						<p>productivo. Digitalización y Adopción Tecnológica, ODS 9: Industria, Innovación e Infraestructura, se vincula con los ejes de "Transformación Digital" y "Modernización Productiva", promoviendo la adopción de tecnologías y la innovación como motores del crecimiento económico sostenible. Sostenibilidad y Prácticas Ambientales, ODS 12: Producción y Consumo Responsables, ODS 13: Acción por el Clima se vincula con los ejes de "Sostenibilidad Ambiental" y "Economía Circular", promoviendo la adopción de prácticas sostenibles y la reducción del impacto ambiental de las empresas.</p> <p>→ Elemento 2: Vincula las dimensiones priorizadas en el diagnóstico con los ejes estratégicos del Programa Centros y con los servicios/oferta programática de los CDNs. La propuesta cumple, dado que en las actividades descritas en la propuesta se hace alusión a los distintos ejes estratégicos y además explicita que el plan estratégico del Centro de Desarrollo de Negocios se alinea con los ejes estratégicos de Sercotec y por cada eje (Género, sostenibilidad, internacionalización, Cooperativismo, Encadenamientos productivos) indica qué hará el Centro para superar las brechas identificadas. Por ejemplo, Programa de Empoderamiento Femenino: Capacitaciones y mentorías orientadas a fortalecer a mujeres emprendedoras. Asesoría especializada para el abordaje de creencias limitantes y paradigmas que frenan el progreso empresarial (Cambio de Mindset). Programa de Sostenibilidad Empresarial: Capacitación en prácticas sostenibles y economía circular. Asesoría especializada en finanzas sostenibles. Programa de Internacionalización: Apoyo técnico y mentorías para empresas que buscan acceder a mercados internacionales. Seminario internacional para la internacionalización.</p> <p>→ Elemento 3: Propone variedad de servicios/oferta programática del CDN (asesoría generalista, asesoría especializada, programas de capacitación, seminarios, acciones asociativas, entre otros). El oferente cumple con lo solicitado, ya que el centro propone variedad de servicios tales como: Asesoría Generalista, en temáticas de evaluación inicial y diagnóstico de necesidades. Elaboración de planes de negocio y modelos de negocio. Asesoramiento en formalización y trámites legales. Orientación en acceso a financiamiento y programas de apoyo. Apoyo en gestión administrativa y financiera básica. Asesoría Especializada en marketing digital y comercio electrónico, innovación y desarrollo de nuevos productos/servicios. gestión de calidad y procesos productivos, sostenibilidad y economía circular, internacionalización y comercio exterior, finanzas sostenibles. Programas de capacitación, cursos de gestión empresarial, finanzas, marketing, ventas. talleres de innovación, creatividad y design thinking. Capacitación en herramientas digitales y tecnologías emergentes. Programas de liderazgo y desarrollo de equipos. Capacitación en sostenibilidad y prácticas ambientales. Programa de entrenamiento empresarial. Programa "MIPE+" con patrocinio de la gran empresa a clientes destacados del centro. Programa "Vive el cooperativismo", basado en pasantías entre cooperativas del centro y casos de éxito (Capel, Coopeuch, Colun, etc.). Conversatorios sectoriales "MIPE inclusiva". Academia de</p>
--	--	--	--	--	--	---

					<p>inteligencia artificial en los negocios. Seminarios sobre tendencias de mercado, innovación y financiamiento. Eventos de networking y ruedas de negocios. Charlas y conferencias con expertos en diversas áreas. Seminario internacional para la internacionalización. Creación de redes de colaboración y clústeres empresariales. Organización de misiones comerciales y visitas a empresas.</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 con lo solicitado, porque propone un conjunto coherente de indicadores de cobertura, medición de impacto y variables extra de resultados e impacto para cada una de las estrategias del Centro de Desarrollo de Negocios. Por ejemplo, en Inclusión de Mujeres y Comunidades Vulnerables, menciona indicadores de cobertura: Número de mujeres participantes en los programas de capacitación y mentoría, porcentaje de mujeres que acceden a financiamiento a través del CDN. Indicadores de Medición de Impacto: Aumento en el número de empresas lideradas por mujeres en el territorio, incremento en el acceso a financiamiento para mujeres y comunidades vulnerables. En cuanto a Digitalización y Adopción Tecnológica mencionan los siguientes indicadores de cobertura: Número de empresas que participan en los programas de capacitación en digitalización. Porcentaje de empresas que adoptan nuevas tecnologías y herramientas digitales. Indicadores de Medición de Impacto: Aumento en la productividad y eficiencia de las empresas que adoptan tecnologías. Reducción de costos operativos gracias a la digitalización. Fortalecimiento del Encadenamiento Productivo Indicadores de Cobertura: Número de empresas que participan en las ruedas de negocios y eventos de networking. Porcentaje de empresas que establecen nuevas alianzas y relaciones comerciales. Indicadores de Medición de Impacto: Aumento en el número de contratos y acuerdos comerciales firmados por las empresas. Incremento en el volumen de ventas y la facturación de las empresas. Acceso a Mercados Internacionales Indicadores de Cobertura: Número de empresas que participan en los programas de capacitación en internacionalización. Porcentaje de empresas que inician o aumentan sus exportaciones. Indicadores de Medición de Impacto: Aumento en el volumen de exportaciones y los ingresos por ventas internacionales. Diversificación de los mercados de exportación.</p> <p>→ 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. El oferente cumple con lo solicitado, porque el plan estratégico del Centro de Desarrollo de Negocios (CDN) Ñuñoa busca impulsar la sostenibilidad económica de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPes) y Cooperativas locales mediante: Instalación de Capacidades de Gestión Empresarial: Asesoría especializada en áreas clave. Programas de capacitación adaptados a las necesidades de cada segmento. Mentoría personalizada para fortalecer</p>
--	--	--	--	--	--

					<p>habilidades y toma de decisiones. Articulación del Ecosistema Empresarial Local: Fomento de redes de colaboración entre actores relevantes. Organización de eventos de networking y ruedas de negocios. Vinculación con grandes empresas para el encadenamiento productivo.</p> <p>La oferta NO CUMPLE con 1 elementos de los 6 elementos que componen esta dimensión:</p> <ul style="list-style-type: none"> → Elemento 4: Presenta cómo la propuesta de servicios se articulará con entidades públicas, privadas y académicas. El oferente no cumple con lo solicitado, porque si bien menciona los actores o socios estratégicos con los cuales se vinculará, no se identifica la forma o estrategia que usará con cada uno de ellos para ofrecer los servicios definidos. <p>→ Subcriterio 2: Servicios del Centro y metodología de trabajo (25%) La oferta obtuvo 1,45 puntos en este subcriterio, dado por las siguientes dimensiones:</p> <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 con lo solicitado, porque propone acciones concretas por segmento, por ejemplo, Emprendedores (N1): Talleres introductorios, redes sociales activas, alianzas educativas, eventos de networking. Cooperativas en Formación (N1): Sesiones informativas sobre cooperativismo, apoyo en la formalización, conexión con redes de cooperativas, talleres de gestión cooperativa. Empresas Establecidas (N2): Asesoría personalizada, casos de éxito y testimonios, alianzas con cámaras de comercio y gremios, eventos de networking empresarial. Empresas/Cooperativas de Alto Potencial (N3): Servicios de consultoría de alto nivel, conexión con inversores y aceleradoras, participación en programas de internacionalización, eventos de inversión y pitch. → 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 con lo solicitado, porque propone una trayectoria clara por segmento, por ejemplo, en Emprendedores y Emprendedoras con Ideas de Negocio identifica las siguientes Necesidades Clave: Formalización, desarrollo de modelos de negocio, financiamiento inicial, habilidades empresariales básicas, cuya Trayectoria de Maduración es: Asesoría Inicial (Diagnóstico de la idea, evaluación de viabilidad, definición del modelo de negocio), Capacitación Básica (Talleres sobre finanzas básicas, marketing digital para principiantes, gestión de operaciones), Formalización Asistida (Apoyo en trámites legales y obtención de permisos), Acceso a Financiamiento Inicial (Vinculación con microfinancieras,
--	--	--	--	--	---

					<p>programas de capital semilla), Mentoría Temprana (Asignación de un mentor para guiar los primeros pasos). Respecto a Empresas con Negocio Establecido las Necesidades Clave son: Mejora de procesos, digitalización, financiamiento para expansión, innovación, cuya Trayectoria de Maduración es: Asesoría de Diagnóstico Profundo (Análisis de la situación actual, identificación de áreas de mejora, definición de objetivos), Capacitación Especializada (Cursos avanzados sobre gestión financiera, marketing estratégico, comercio electrónico, etc.), Implementación de Mejoras (Asesoría en la implementación de cambios en procesos, tecnología, etc.) Acceso a Financiamiento para Expansión (Vinculación con bancos, instituciones financieras, fondos de inversión, etc.), Mentoría Continua (Acompañamiento en la gestión del crecimiento y los desafíos). En el caso de Empresas y Cooperativas con Alto Potencial de Crecimiento mencionan las Necesidades Clave: Internacionalización, financiamiento avanzado, innovación disruptiva, alianzas estratégicas, cuya Trayectoria de Maduración es: Asesoría Estratégica de Alto Nivel (Definición de estrategias de crecimiento, análisis de mercados internacionales, planificación financiera avanzada), Capacitación en Internacionalización (Cursos sobre comercio exterior, aduanas, logística internacional), Búsqueda de Financiamiento Avanzado (Vinculación con inversionistas ángeles, capital de riesgo, fondos de inversión internacionales, etc.), Desarrollo de Alianzas Estratégicas (Apoyo en la identificación y negociación con socios internacionales), y Mentoría de Alto Impacto (Asignación de mentores con experiencia en internacionalización y crecimiento empresarial).</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 identifica acciones grupales de trabajo enfocado en el desarrollo de ecosistema, por cada segmento, por ejemplo, Segmento N1: Encuentros Empresariales: "Café Emprendedor": Reuniones informales para compartir ideas, experiencias y establecer contactos. "Tardes de Pitch": Sesiones donde los emprendedores presentan sus ideas a un panel de expertos y reciben feedback. Ruedas de Negocios: "Mini-Ruedas de Proveedores": Conectar a emprendedores con proveedores locales para facilitar el acceso a insumos y servicios. "Ruedas de Colaboración": Fomentar la colaboración entre emprendedores para desarrollar proyectos conjuntos. Segmento N2 Asesorías Grupales: "Talleres de Mejora de Procesos": Sesiones grupales para identificar cuellos de botella y aplicar metodologías de mejora continua. "Círculos de Innovación": Grupos de trabajo para generar ideas innovadoras y desarrollar nuevos productos/servicios. Actividades para Compartir Experiencias: "Benchmarking Empresarial": Visitas a empresas modelo para conocer sus prácticas y aprender de su experiencia. "Comunidades de Práctica": Grupos de empresas que comparten desafíos comunes y trabajan juntas para encontrar soluciones. Empresas y Cooperativas con Alto Potencial de Crecimiento Encuentros Empresariales: "Foros de Inversión": Eventos para conectar a empresas con inversores y fondos de capital de riesgo. "Cumbres Empresariales": Encuentros de alto nivel para discutir tendencias, desafíos y oportunidades del mercado.</p>
--	--	--	--	--	---

						<p>Ruedas de Negocios: "Ruedas de Negocios Internacionales": Facilitar el contacto con compradores y socios estratégicos de otros países. "Ruedas de Negocios con Aceleradoras e Incubadoras": Conectar a las empresas con programas de apoyo y financiamiento avanzado. Asesorías Grupales: "Talleres de Estrategia de Crecimiento": Sesiones grupales para definir objetivos de expansión y desarrollar planes de acción. "Grupos de Estudio de Mercados Internacionales": Análisis conjunto de mercados y oportunidades en el extranjero. Actividades para Compartir Experiencias: "Paneles de Expertos Internacionales": Invitación a expertos de otros países para compartir sus conocimientos y experiencias</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 con lo solicitado, porque considera una diferenciación en la prestación de servicios para cada segmento N1, N2, N3 y cooperativas, tanto en las necesidades que evidencian sus clientes potenciales, como en su estrategia de tracción y captación para cada segmento, los servicios que ofrecen y las diversas actividades grupales en el ámbito del ecosistema (ruedas de negocios, encuentros, seminarios, talleres, y asesorías grupales).</p> <p>→ 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. El oferente cumple con lo solicitado, porque la propuesta de trabajo entrega elementos diferenciadores para cada grupo, por ejemplo, capacitación Empresas (N2 y N3): Estrategia: Networking Empresarial: Eventos dirigidos a sectores específicos, desayunos de negocios, after office. Alianzas Estratégicas: Colaboración con cámaras de comercio, gremios industriales y asociaciones empresariales. Marketing Digital Dirigido: Campañas online segmentadas por sector, tamaño y necesidades de la empresa. Casos de Éxito y Testimonios: Difusión de historias de éxito de empresas que han trabajado con el CDN. Asesoría Enfoque: Asesoría Personalizada: Diagnóstico detallado de las necesidades de cada empresa y diseño de un plan de trabajo a medida. Especialización Sectorial: Asesores con experiencia en sectores específicos (tecnología, manufactura, servicios, etc.). Orientación a Resultados: Seguimiento continuo y evaluación del impacto de la asesoría en el desempeño de la empresa. Apoyo en la Implementación: Asesoría práctica para ayudar a las empresas a implementar los cambios y mejoras recomendadas. Actividades Grupales y Desarrollo de Ecosistema Empresas (N2 y N3): Actividades: Ruedas de Negocios Sectoriales: Encuentros entre empresas del mismo sector para generar oportunidades de negocio. Talleres de Innovación y Tendencias: Sesiones sobre nuevas tecnologías, metodologías de gestión y tendencias del mercado. Visitas a Empresas Modelo: Intercambio de experiencias con empresas exitosas en la región o en otros lugares. Comunidades de Práctica: Grupos de empresas que comparten desafíos comunes y colaboran para encontrar soluciones. Para el caso de las Cooperativas, la oferta plantea servicios de asesoría en gestión cooperativa y formalización, capacitación en prácticas sostenibles y economía circular, además de acceso a</p>
--	--	--	--	--	--	---

					<p>redes de colaboración y financiamiento colectivo, y en cuanto a actividades grupales se puede mencionar programas de encadenamiento productivo, talleres de sostenibilidad y mesas de trabajo con actores del ecosistema empresarial.</p> <p>Dimensión 2: Coherencia de los servicios complementario y adicionales del Centro (15%) La oferta obtuvo una nota de 5,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con los 2 elementos de 3 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ 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. La propuesta cumple porque presenta una serie de servicios complementarios que contribuyen a disminuir las brechas priorizadas, como por ejemplo Asesoría Especializada: Finanzas Sostenibles, Transformación Digital Avanzada, Gestión de la Innovación, Gestión de Recursos Humanos. Actividades de Ecosistema como Ruedas de negocios sectoriales y multisectoriales para conectar a empresas, cooperativas y emprendedores con potenciales clientes, proveedores e inversores. Encuentros empresariales para fomentar el networking y la colaboración entre los diferentes actores del ecosistema. Servicios Adicionales: Acceso a financiamiento, donde el CDN Ñuñoa actuará como un facilitador para que sus clientes accedan a financiamiento, conectándolos con bancos, instituciones financieras, fondos de inversión y programas de apoyo del gobierno. Estudios de mercado: Realización de estudios de mercado personalizados para empresas y cooperativas que buscan expandirse o lanzar nuevos productos/servicios. Asesoría en propiedad intelectual: Apoyo en el registro de marcas, patentes y derechos de autor. Servicios de incubación y aceleración: Programas especializados para apoyar el crecimiento de startups y empresas de alto potencial.</p> <p>→ 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. El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta cartas de aportes para los siguientes servicios complementarios: Universidad Autónoma, Programa de Empoderamiento Femenino. Universidad de Santiago, Digitalización y Adopción Tecnológica. Fundación Leitat, Ruedas de Negocios y Networking, UTEM, Creación de Redes Colaborativas: Generación de vínculos entre emprendedores.</p> <p>La oferta NO CUMPLE con 1 elemento de 3 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ 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. El oferente no cumple con lo solicitado, porque presenta solo 9 servicios con cartas de apoyo como respaldo.</p>
--	--	--	--	--	--

					<p>→ Subcriterio 3: Despliegue y estrategia de articulación territorial (30%) La oferta obtuvo 1,90 puntos en este subcriterio, dado por las siguientes dimensiones:</p> <p>Dimensión 1: Despliegue territorial (10%) La oferta obtuvo una nota de 5,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con 3 elementos de los 4 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 propone la oficina central ubicada en Diagonal Oriente 1825, comuna de Ñuñoa y puntos de atención en Municipalidad de las Condes, Hub lo Barnechea, Edificio Cardenal Silva Henríquez, Espacio de Asociación de industriales de la Reina, Espacio Comunitario Vitacura y estos puntos de atención abordan la totalidad de las comunas de cobertura del Centro indicadas en anexo de localización de centros. → 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. El oferente cumple, porque presenta puntos de atención en el Hub Lo Barnechea, en Edificio Cardenal Silva Henríquez, y en un espacio de la Asociación de Industriales de la Reina, todos en dependencias de socios estratégicos como valor agregado de la propuesta, los cuales constan en cartas de apoyo. → 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. El oferente cumple porque menciona que, para asegurar la cobertura en las comunas del territorio atendido, Ñuñoa, Las Condes, Lo Barnechea, Macul, La Reina, y Vitacura, identifican ejes de trabajo colaborativo con actores de los territorios, coordinación para la ejecución de actividades de impacto a Mypes y territorialidad, y mirada con énfasis en vocaciones productivas y desarrollo de ecosistemas. Considerando lo anterior, el despliegue territorial responde a las características de cada comuna, indicando días y horarios de funcionamiento. <p>La oferta NO CUMPLE con 1 elemento de los 4 elementos que componen esta dimensión:</p> <ul style="list-style-type: none"> → 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 El oferente no cumple con lo solicitado, porque la propuesta menciona puntos de atención en Las Condes y Vitacura, sin embargo, no presenta las cartas de apoyo y/o aportes para éstos. <p>Dimensión 2: Estrategia de articulación territorial y desarrollo del ecosistema local de emprendimiento e innovación (20%)</p>
--	--	--	--	--	--

						<p>La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con los 5 que componen esta dimensión:</p> <ul style="list-style-type: none"> → 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. El oferente cumple, porque menciona articulación con actores claves del ecosistema para realizar acciones de animación del ecosistema local, articulación con instituciones para servicios complementarios, para abordar los tres tipos de brechas priorizadas, a saber, Inclusión de Mujeres y Comunidades Vulnerable, Digitalización y adopción tecnológica, y Fortalecimiento del Encadenamiento productivo. Además, se menciona que el plan contempla la colaboración con socios estratégicos como asociaciones gremiales, universidades, y fondos de inversión para facilitar el acceso a recursos y fortalecer el ecosistema empresarial, y que contribuirán a la sostenibilidad económica de las MIPES y cooperativas a través de la instalación de capacidades de gestión empresarial y la articulación del ecosistema empresarial local, generando un impacto positivo y sostenible en el territorio → 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. El oferente cumple, porque menciona vinculación con actores relevantes del territorio, provenientes del sector privado, tales como Kosme Chile, Asociaciones de empresarios, Fundación Leitat y Mall Plaza, Banco Scotiabank, Codechi, del sector de la academia donde menciona Universidad de Chile, UTEM, Universidad Autónoma de Chile, Universidad de Santiago, DUOC, ENAC, IDMA, y actores del Sector Público correspondientes a las Municipalidades de cobertura del Centro. → Elemento 3: Los actores propuestos están relacionados con todos los ejes estratégicos definidos para el CDN. El oferente cumple, porque los actores con los que se articulará entregarán aportes para el Centro, que buscan cubrir los ejes estratégicos del programa, tales como vinculación con el ecosistema, desarrollo económico local, mercado digital emergente con proyección internacional, asesorías en sostenibilidad empresarial que están alineadas con la Agenda 2030 y los ODS, entre las principales. → Elemento 4: Existen cartas de apoyo para al menos el 50% de las vinculaciones propuestas. El oferente cumple con lo solicitado, porque propone 24 vinculaciones, de las cuales 13 cuentan con cartas de apoyo, lo que equivale a un 54,1% de las vinculaciones propuestas. → 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
--	--	--	--	--	--	---

					<p>priorizadas por el Centro (diagnóstico territorial mencionados en ANEXO N°5). El oferente cumple, porque el Comité Directivo propuesto está compuesto por actores privados, públicos y la academia. Además, los actores privados corresponden al 71,4% del total de integrantes del Comité Directivo, mientras desde el sector público mencionan a la Municipalidad de Las Condes, y desde la Academia mencionan un integrante proveniente de la UTEM. Por otro lado, todos los actores propuestos son empresas relevantes del territorio.</p> <p>→ Subcriterio 4: Elementos diferenciadores del operador (25%) La oferta obtuvo 1,45 puntos en este subcriterio, dado por las siguientes dimensiones:</p> <p>Dimensión 1: Estrategias para potenciar el trabajo en equipo y para el desarrollo profesional (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: Presenta plan de cómo impulsar el desarrollo profesional. 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 coyunturales para la operación del Centro. → Elemento 2: Identifica beneficios en temas de desarrollo profesional. El oferente cumple, porque presenta un plan profesional donde incluye un programa de salud ocupacional a través de la ACHS, celebraciones de logros y jornadas lúdicas. Elemento 3: Presenta monitoreo del trabajo en equipo y clima laboral. El oferente cumple, porque menciona monitoreo a través de un diagnóstico, reconocimiento de brechas, academia de Centros, encuestas de clima laboral, reuniones bilaterales, sesiones de trabajo en equipo, entre otras. → Elemento 4: Propuesta anual de instancias de trabajo en equipo y planificación estratégica. El oferente cumple, porque presenta planificación de jornadas de trabajo en equipo y planificación participativa, por ejemplo, la oferta menciona que anualmente en la jornada de planificación estratégica se definirán los focos que el Centro deberá tener para el cumplimiento de los objetivos y a partir de esta información el equipo se compromete con acciones para un alto desempeño. En el mes 6 se realizará un monitoreo del Plan de Capacitación, a modo de realizar los ajustes necesarios en base al desempeño y requerimientos de los clientes.
--	--	--	--	--	--

						<p>Dimensión 2: Plan de monitoreo y gestión del Centro (15%) La oferta obtuvo una nota de 5,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con 3 elementos de los 4 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ 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. El oferente cumple, porque menciona lo siguiente en: (1) En estrategia del Centro: monitorearán la Planificación estratégica (mapa estratégico) y realización de mesas técnicas, (2) En cumplimiento de las metas monitorearán metas del tablero y metas del cuadro de mando, (3) En articulación con el ecosistema monitorearán una estrategia de vinculación territorial, realización de asamblea de socios estratégicos, realización de los eventos claves de la estrategia de vinculación territorial. (4) En gestión comunicacional y experiencia de usuarios de los clientes, monitorearán estrategia y plan de comunicaciones por cada realización de los eventos claves de la estrategia de vinculación territorial, comunicación efectiva de resultados del Centro a socios estratégicos. (5) En experiencia de usuarios de los clientes, identificarán composición de la cartera de clientes a nivel de Centro y asesores y la captura de impacto económico, monitorearán un plan de capacitación de clientes de acuerdo a los ejes estratégicas y metas, además de definir una estrategia de atención y derivación de clientes, medición de satisfacción de servicios del Centro, tales como capacitación y asesoría, oferta de servicios relacionados a sustentabilidad, y generación de impacto económico. (6) En Gestión del equipo, proponen monitorear el plan de desarrollo profesional del equipo, evaluación de desempeño y clima laboral, y capacitación y acompañamiento individual. (7) En Gestión financiera, entre los elementos a monitorear mencionan la ejecución presupuestaria, Rendiciones financieras y reitimizaciones, Ejecución de aportes pecuniarios y no pecuniario.</p> <p>→ Elemento 2: Periodicidad de cada uno de los ámbitos de monitoreo antes indicados, según el caso. El oferente cumple, porque plantea acciones de seguimiento a nivel mensual, tales como las metas del Centro, como de forma trimestral respecto a mapa estratégico, cuadro de mando e impacto territorial.</p> <p>→ Elemento 3: Metodología de seguimiento e identificación de responsables. El oferente cumple, porque presenta distintas frecuencias de seguimiento dependiendo de la gestión relacionada (semanal, quincenal, mensual, bimensual, trimestral, y bimestral), además de presentar metodologías a utilizar en el seguimiento de cada ámbito de monitoreo, e identifica a los responsables y sus roles en cada etapa del monitoreo en el plan de monitoreo (Jefe/a de Centro y Gestor de proyecto), por ejemplo, en el ámbito de Cumplimiento de metas, menciona monitorear el tablero de control y metas de cuadro de mando integral de forma mensual y trimestral, donde el Jefe/a de Centro supervisa el avance mensual de las metas del</p>
--	--	--	--	--	--	--

					<p>tablero, mientras que el Gestor de proyecto realiza reuniones quincenales con el Jefe/a de Centro para analizar el progreso de las metas y alinear estrategias.</p> <p>La oferta NO CUMPLE con 1 elementos de los 4 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ Elemento 4: Coherencia del plan de monitoreo con los objetivos del Programa de Centros. La oferta no cumple con lo solicitado, porque el plan de monitoreo se enfoca por ejemplo, acciones relativas a la gestión del equipo o aspectos financieros aspectos operativos propias de su labor sin profundizar en cómo se realizarán dichas acciones. Sobre el cumplimiento de las metas del centro, solo menciona las netas del tablero, pero no profundiza respecto al cómo será el monitoreo, realiza una débil explicación de los relativo a usuarios y clientes, solo mencionando “aspectos medibles”, pero sin una clara mención a cómo será monitoreado ni qué de esas mediciones serán revisadas. Finalmente, el monitoreo propuesto, no permite identificar cómo contribuirá a la sostenibilidad económica de la mipe y cooperativa, que son los objetivos del programa.</p> <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 subcriterios de los 8 que componen este criterio:</p> <p>→ Subcriterio 1: Visibilidad del Centro, tanto para los clientes como para potenciales clientes y usuarios que transitan en su entorno El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta una propuesta de ubicación del Centro Principal con dirección en Diagonal Oriente 1825, Ñuñoa, lugar que se encuentra visible desde la calle del barrio central de la comuna de Ñuñoa. La ubicación propuesta se encuentra estratégicamente en el barrio Inés de Suarez, colindante a los barrios: Italia, Sucre y Pedro de Valdivia.</p> <p>→ 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. El oferente cumple con lo solicitado, porque se puede acceder a la propiedad a través de diferentes alternativas de transporte, tales como, en metro combinado con locomoción colectiva - servicio Red. Por lo que se considera accesible, al encontrarse en una ubicación central de la comuna de Ñuñoa.</p> <p>→ Subcriterio 3: Cercanía del Centro a actores claves y servicios del territorio (academia, entidades públicas, entidades privadas, comunidad empresarial, instituciones financieras, entre otros). El proponente podrá identificarse como uno de los actores claves del territorio. El oferente cumple con lo solicitado, porque en el entorno del Centro se encuentran servicios públicos (Servicio de Registro Civil e Identificación), entidades financieras, empresas, establecimientos educacionales, entidades de educación superior, bancos (Banco</p>
--	--	--	--	--	---

					<p>Santander y Banco BCI), entre otros servicios, a una distancia de 18 a 20 minutos caminando, o bien, a 1 kilómetro de distancia aproximadamente.</p> <p>→ 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. La propuesta cumple lo solicitado, porque el precio de mercado del arriendo de infraestructura está dentro de los valores referenciales presentados en el Anexo N°3, ya que la propiedad consiste en 160 m2 construidos, con un costo de arriendo de UF 80.</p> <p>→ 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. El oferente cumple, porque el layout presentado para el primer nivel y segundo nivel de la infraestructura, permite identificar los espacios para oficinas de los asesores para asesorías individuales, espacios para capacitación (on line o presencial), salas de reuniones, recepción, cinco baños (uno de los cuales acondicionado con acceso universal y mudador), espacio infantil, cocina con espacio para comedor, y estacionamiento con la capacidad para 4 vehículos.</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. El oferente cumple con lo solicitado, porque considera un tiempo estimado de 2 meses para habilitar la infraestructura, tiempo que se encuentra dentro del plazo máximo de 3 meses para infraestructuras que previamente no se encuentran habilitadas.</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 el presupuesto de habilitación se ajusta al monto proyectado de aporte Sercotec de \$6.680.000, indicado en las bases.</p> <p>La oferta NO CUMPLE con 1 subcriterio de los 8 que componen este criterio:</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. El oferente no cumple con lo solicitado, porque la infraestructura propuesta debe ser habilitada de acuerdo al manual de Sercotec, dado que corresponde a una infraestructura que se encontraba en arriendo por otra entidad, cuya distribución de los espacios deben ser adecuados para la entrega de los servicios del programa.</p>
--	--	--	--	--	---

						<p>Criterio 7: Propuesta de presupuesto y aportes de cofinanciamiento (20%) La oferta obtuvo nota 4,00 como nota ponderada del criterio, dado por los siguientes subcriterios:</p> <p>→ Subcriterio 1: Coherencia y pertinencia presupuesto y plan de gastos (50%) La oferta obtuvo una nota de 1,00 en este subcriterio, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con 4 elementos de los 7 que componen este subcriterio:</p> <ul style="list-style-type: none"> → Elemento 1: Contabilización cantidad de personas solicitadas en el equipo. El equipo propuesto señala un Jefe de Centro, cuatro Asesores Generalistas, dos asesores Senior, un Asistente Ejecutivo y un Asistente Contable, por lo que cumple con el equipo solicitado para este Centro como solicitado para el Centro de Ñuñoa. → Elemento 4: Contabilización de capacitaciones. El oferente cumple porque incorpora en el presupuesto las capacitaciones señaladas cuyo monto es acorde a las cartas de aportes. → Elemento 5: Elementos adicionales valorados. La propuesta cumple, porque incluye en su presupuesto elementos adicionales valorados de acuerdo a las cartas de aporte presentadas, por ejemplo para alumnos en práctica y activación comercial para clientes. → Elemento 7: Cumple con formato Excel exigido. La propuesta cumple con lo solicitado, ya que el presupuesto presentado corresponde al formato indicado en el ANEXO N°3. <p>La oferta NO CUMPLE con 3 elemento de los 7 que componen este subcriterio:</p> <ul style="list-style-type: none"> → Elemento 2: Pertinencia gastos de operación. El oferente no cumple con lo solicitado, porque los gastos de publicidad son superiores a los valores referenciales del ANEXO N°3, y los servicios básicos, como luz y agua, también se encuentran sobrestimados. → Elemento 3: Aportes de puntos de atención no pecuniarios valorados. El oferente no cumple con lo solicitado, porque si bien en su propuesta menciona aporte municipal para los puntos de atención en Las Condes, no cuantifican en el presupuesto el monto no pecuniario valorado de Las Condes. → Elemento 6: Proyección de traslados de personal, de acuerdo con el despliegue territorial. El oferente no cumple con lo solicitado, porque la propuesta si bien incluye presupuesto para traslados del equipo, el monto estimado de \$1.200.000 anual es insuficiente para la magnitud de la cobertura del centro, que consiste en 6 comunas para el traslado de 9 profesionales.
--	--	--	--	--	--	---

						<p>→ Subcriterio 2: Aporte total de cofinanciamiento (25%) La oferta obtuvo una nota 7,00 en este subcriterio, porque la propuesta económica presenta un aporte de cofinanciamiento de un 35,41% superior al 35,00% del costo total de ejecución del Centro.</p> <p>→ Subcriterio 3: Aporte pecuniario (25%) La oferta obtuvo una nota de 7,00 en este subcriterio, porque la propuesta económica presenta un aporte pecuniario de un 10,41% superior al 10,00% del costo de cofinanciamiento del Centro.</p>
--	--	--	--	--	--	---

Para constancia, firman:

NOMBRE	CARGO	FIRMA
Carla González Bórquez	Ejecutiva de Fomento Dirección Regional L.G.B. O'Higgins	
Alejandra Valdenegro Araya	Profesional Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios	
Luis Berríos López	Coordinador de Centros de Desarrollo de Negocios	