**ANEXO Nº5**

**FORMULARIO DE POSTULACIÓN**

**PROPUESTA TÉCNICA**

Contenido

[1. ANTECEDENTES DEL OFERENTE 3](#_heading=h.4d34og8)

[2. EXPERIENCIA ENTIDAD OFERENTE EN SERVICIOS SIMILARES 5](#_heading=)

[3. PROPUESTA TÉCNICA 7](#_heading=h.3wzbjjr37y5p)

[3.1. DIAGNÓSTICO TERRITORIAL Y LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS DEL PROGRAMA DE CENTROS 7](#_heading=h.urthuo2nleo5)

[3.1.1. Diagnóstico de brechas y oportunidades del territorio del Centro 7](#_heading=h.b81sq57dpkim)

[3.1.2. Caracterización territorial 7](#_heading=h.i2ix8iwl1pzn)

[3.1.3. Mirada Estratégica del Centro 9](#_heading=h.4u9s4dsjx0zf)

[3.2. SERVICIOS DEL CENTRO Y METODOLOGÍA DE TRABAJO 11](#_heading=h.gn10vgigmise)

[3.2.1. Metodología de trabajo con cada segmento de clientes 11](#_heading=h.gggbyhtsh4zr)

[3.2.2. Aporte de los servicios adicionales del Centro 15](#_heading=h.6oy298byy0r3)

[3.3. DESPLIEGUE Y ESTRATEGIA DE ARTICULACIÓN TERRITORIAL 17](#_heading=h.bqh8nc8zoqdk)

[3.3.1. Despliegue territorial 17](#_heading=h.1ci93xb)

[3.3.2. Estrategia de articulación territorial y desarrollo del ecosistema local de emprendimiento e innovación 18](#_heading=h.7wh5g8nm1dsa)

[3.3.3. Composición Comité Directivo 21](#_heading=h.lcvuqylx7s5s)

[3.4. ELEMENTOS DIFERENCIADORES DEL OPERADOR 22](#_heading=h.4tzx5wh17scb)

[3.4.1. Estrategias para potenciar el trabajo en equipo y para el desarrollo profesional 22](#_heading=h.oo0zhdy91w6y)

[3.4.2. Plan monitoreo y gestión del Centro 23](#_heading=h.hkhswaapbznh)

[3.5. Estructura Organizacional del Operador de Centro de Negocios 24](#_heading=h.ch68nsiyy325)

[3.5.1. Dependencia jerárquica del Centro con la Institución que lo ampara 24](#_heading=h.be2783498qvj)

[3.6. Rol y funciones del Operador del Centro 26](#_heading=h.qsh70q)

[3.7. Descripción de la estructura administrativa del Operador, para la operación del Centro 26](#_heading=h.y1hmnvw0kt2v)

[FORMATOS 29](#_heading=h.49x2ik5)

[APORTES DE COFINANCIAMIENTO OPERADOR 29](#_heading=h.2p2csry)

[APORTES DE COFINANCIAMIENTO TERCEROS 30](#_heading=h.xyf8td5khayt)

[Control de cambios realizados al Anexo N°5 31](#_heading=h.ccd1t5718o97)

# ANTECEDENTES DEL OFERENTE

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| NOMBRE CENTRO |  | |
| NOMBRE ENTIDAD POSTULANTE |  | |
| RUT ENTIDAD POSTULANTE |  | |
| NOMBRE DEL/DE LA REPRESENTANTE LEGAL |  | |
| NÚMERO DE CÉDULA DE IDENTIDAD |  | |
| DIRECCIÓN CALLE/ NÚMERO/ DEPTO |  | |
| COMUNA/REGIÓN | **Comuna:** | **Región:** |
| TELÉFONOS FIJO/ CELULAR | **Fijo:** | **Celular:** |
| REGIÓN / CENTRO AL QUE POSTULA | **Región:** | **Centro:** |
| PUNTOS DE ATENCIÓN | **Comunas:** | |
| NOMBRE DE GESTOR DE PROYECTO  Debe ser coherente ficha de identificación del oferente |  | |
| TELÉFONOS FIJO |  | |
| TELEFÓNO CELULAR |  | |
| CORREO ELECTRÓNICO |  | |
| INSTITUCIONES QUE COFINANCIAN EL CENTRO (APORTES NO PECUNIARIO Y PECUNIARIOS, SEGÚN CARTAS APORTES DE COFINANCIAMIENTO) | **NOMBRE ENTIDAD** | **NOMBRE REPRESENTANTE ENTIDAD** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

# EXPERIENCIA ENTIDAD OFERENTE EN SERVICIOS SIMILARES

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

Nota: Se entenderá por experiencia de proyectos relevantes similares aquellos en que se considere, entre otros: a) la operación de programas de apoyo a mipes y cooperativas, en el ámbito del fomento productivo y emprendimiento, como: incubadoras, centros de innovación de tecnología, centros de extensionismo, centros empresariales y otros similares, b) la gestión de programas de fondos concursables en servicio de capacitación o asesoría a grupos de mipes y cooperativas, c) la asesoría directa a empresas o grupos de empresas. En caso de presentar más de un servicio asociado a un mismo convenio o contrato y/o su continuidad se considerará sólo 1 proyecto relevante. **En el caso de los Centros de Desarrollo de Negocios, por cada Centro, a pesar de tener más de un convenio, se considera solo un proyecto similar.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nº** | **DESCRIPCIÓN SERVICIOS REALIZADOS** | | **NOMBRE CLIENTE** | **NOMBRE DE CONTACTO, TELÉFONO E EMAIL** | **FECHA INICIO**  **(mes / año)** | **FECHA TÉRMINO**  **(mes / año)** | **Región de ejecución del proyecto** |
| **NOMBRE SERVICIO** | **DESCRIPCIÓN** |
| **1** |  |  |  |  |  |  |  |
| **2** |  |  |  |  |  |  |  |
| **3** |  |  |  |  |  |  |  |
| **4** |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

# 

# PROPUESTA TÉCNICA

## DIAGNÓSTICO TERRITORIAL Y LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS DEL PROGRAMA DE CENTROS

### Diagnóstico de brechas y oportunidades del territorio del Centro

Caracterización de las brechas, recursos y oportunidades del territorio, realizando una conclusión respecto de qué temas abordará la propuesta estratégica del CDN y haciendo alusión a los clientes del territorio, sus necesidades y brechas existentes que justifican el apoyo del Centro de Desarrollo de Negocios.

Por tanto, se espera que el diagnóstico elaborado: (a) analice los elementos económicos, sociales y medioambientales del territorio cubierto por el CDN, (b) identifique de forma clara brechas, fortalezas y/o oportunidades del territorio, (c)vincule el diagnóstico con datos cuantitativos con fuentes, (d) debe estar fundamentado en datos cuantitativos y en las estrategias territoriales (ERD, Pladecos u otros) y/o estrategias/planes de sostenibilidad/acción climática, que justifiquen el accionar del Centro y los ámbitos en los que se hará cargo, (e) priorice brechas y/o oportunidades que serán abordadas por la propuesta estratégica del CDN. Y (f) las dimensiones priorizadas sean factibles de abordar y orientadas al quehacer del Centro. Se sugiere priorizar no más de 3 a 4 ámbitos.

*Se recomienda máximo 8000 caracteres con espacio.*

|  |
| --- |
|  |

### Caracterización territorial

De acuerdo al diagnóstico anterior, identificar los clientes potenciales por cada comuna, de tal forma de caracterizar y segmentar a los posibles clientes del Centro, en relación a las principales características demográficas, económicas, sociales y territoriales, así como sus necesidades y brechas existentes, por cada comuna a atender, que justifican el apoyo del Centro de Desarrollo de Negocios. Y por tanto, se entreguen los insumos bases para definir qué estrategia de cobertura territorial se debería aplicar en la comuna.

|  |  |
| --- | --- |
| **Comuna** | **Principales clientes potenciales** |
| *Comuna 1* |  |
| *Comuna 2* |  |
| *Comuna 3* |  |
| *Comuna 4* |  |

A continuación, a modo consolidar a quiénes atenderá el CDN, se debe analizar quiénes serán los principales clientes del Centro, sus características, así como el tipo de organización, el nivel de formalidad, el nivel de desarrollo del negocio, y sus ventas. Asimismo, se solicita precisar cuáles son las necesidades de cada segmento de clientes. Si las cooperativas se considera relevarlas como un segmento adicional, se puede integrar como una nueva fila del cuadro.

La tabla deberá tener una extensión máxima de una página.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Clientes** | **Caracterización** | **Necesidades** |
| *Emprendedores y emprendedoras con ideas de negocios y/o cooperativas en formación, N1* |  |  |
| *Empresario, empresarias y/o cooperativas con negocio establecido, N2* |  |  |
| *Empresarios, empresarias y cooperativas con negocio establecido con alto potencial de crecimiento, N3* |  |  |

### Mirada Estratégica del Centro

Se debe indicar cómo se vinculan las dimensiones priorizadas en el diagnóstico con los ejes estratégicos de los Centros y con los servicios/oferta programática del CDN. Se espera que los servicios/oferta programática del CDN incluya variedad de acciones (asesoría generalista, asesoría especializada, programas de capacitación, seminarios, acciones asociativas, entre otros). En esta propuesta de servicios se debe incluir los 5 ejes estratégicos del Programa Centros de Desarrollo de Negocios: género, sostenibilidad, internacionalización, cooperativismo y encadenamientos productivos y fortalecimiento de ecosistemas de emprendimiento e innovación.

Asimismo, esta estrategia debe incluir cómo la propuesta de servicios se articulará con entidades públicas, privadas y académicas.

**Cuadro Plan Estratégico** (extensión máxima una plana)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Brechas y/u oportunidades priorizadas** en el diagnóstico (*volver a indicar las brechas indicadas en el cuadro previamente desarrollado)* | Brecha y/u oportunidad 1 | Brecha y/u oportunidad 2 | Brecha y/u oportunidad 3 |
| **Objetivos de Desarrollo Sostenibl**e a los cuales tributa (Agenda 2030) *(referido a las brechas indicadas en el cuadro previamente desarrollado)* |  |  |  |
| **Oferta programática de servicios del centro** qué se harán cargo de los focos priorizados, haciendo alusión a los ejes estratégicos del Programa CDNs y a diversidad de acciones  *(asesoría generalista, asesoría especializada, programas de capacitación, seminarios, acciones asociativas, entre otros).* |  |  |  |
| **Socios Estratégicos** públicos, privados, gremios y academia |  |  |  |
| **Indicadores claves** |  |  |  |

A modo de resumen explicite cómo el plan estratégico antes descrito 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.

Se recomienda un máximo de 2000 caracteres.

|  |
| --- |
|  |

## SERVICIOS DEL CENTRO Y METODOLOGÍA DE TRABAJO

### Metodología de trabajo con cada segmento de clientes

¿Cómo abordará los segmentos identificados, cómo va a enfocar el desarrollo de los servicios y la difusión/comunicación entre los distintos tipos de clientes? ¿Cuáles serán los principales canales de acceso hacia los distintos tipos de clientes? La respuesta a estas preguntas son las que se requieren describir como base para la metodología de trabajo con cada segmento de clientes, haciendo alusión a las acciones que se deben realizar para lograr resultados de impacto económico de acuerdo al Modelo de Centros. Se debe vincular la caracterización y el análisis de necesidades de los clientes del territorio, con las estrategias de tracción, así como con los servicios individuales y grupales que serán propuestos para cada segmento. De tal forma de abordar las brechas existentes del territorio que justifican el apoyo del Centro de Desarrollo de Negocios y los focos territoriales presentados en el ANEXO N° 2: LOCALIZACIÓN DE LOS CENTROS. La metodología propuesta se debe basar en ANEXO N° 1: ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL MODELO DE CENTROS.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Clientes** | **Necesidades**  *(volver a indicar las del cuadro antes desarrollado)* | **Estrategia de tracción** y difusión/comunicación con este segmento | **Servicios a ofrecer.** Estrategia de trabajo de cómo realizar la asesoría en vínculo con capacitaciones, articulación con servicios financieros, estudios de mercado | **Actividades grupales o de desarrollo de ecosistema por cada segmento** (Ej. encuentros empresariales, ruedas de negocios, asesorías grupales, actividades para compartir experiencias, entre otros) |
| Empresarios, empresarias y cooperativas con negocio establecido con alto potencial de crecimiento, N3 |  |  |  |  |
| Empresarios, empresarias y/o cooperativas con negocio establecido, N2. |  |  |  |  |
| Emprendedores y emprendedoras con ideas de negocio y/o cooperativas en formación, N1 |  |  |  |  |
| Cooperativas |  |  |  |  |

Describa en mayor detalle la propuesta de trayectoria de aprendizaje y acompañamiento para lograr impacto económico por cada segmento de clientes. Se solicita precisar cómo se articularán los servicios a ofrecer entre ellos, haciendo referencia a las asesorías técnicas y especializadas, capacitaciones, acceso a servicios financieros, estudios de mercado, entre otros según corresponda. En cada uno de ellos deberá contemplar la realización de servicios principales y complementarios, No olvidar indicar cómo logrará los resultados esperados en cada segmento de acuerdo a los servicios que implementará.

Emprendedores y emprendedoras con ideas de negocio, N1

|  |
| --- |
|  |

Empresarios, empresarias con negocio establecido, N2.

|  |
| --- |
|  |

Empresarios, empresarias con negocio establecido con alto potencial de crecimiento, N3

|  |
| --- |
|  |

Cooperativas

|  |
| --- |
|  |

### Coherencia de los servicios complementario y adicionales del Centro

De la propuesta de servicios antes descrita, detallar los servicios complementarios y adicionales a la propuesta. Iniciativas en materias tales como: innovación, sistema de gestión de calidad, sustentabilidad y medio ambiente, iniciativas en el ámbito de asesoría experta y clínicas empresariales, investigación aplicada de mercado, etc.

Indicar para cada servicio propuesto si serán financiados con presupuesto Sercotec, aporte operador, aporte de Terceros o Mixto. Esto debe ser coherente con lo indicado en **ANEXO N° 3: PRESUPUESTO Y MONTOS REFERENCIALES, CON CARTAS DE COMPROMISO DE APORTES**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **N°** | **Brechas priorizadas del CDN** | **Nombre y descripción de los servicios complementarios y adicionales** | **Segmento de clientes a los cuales está enfocado** | **Fuente y monto del aporte** (oferente o socio estratégico) *Indicar nombre del socio estratégico si corresponde y monto del aporte* |
| **1** |  |  |  |  |
| **2** |  |  |  |
| **3** |  |  |  |
| **4** |  |  |  |  |
| **5** |  |  |  |
| **6** |  |  |  |
| **7** |  |  |  |  |
| **8** |  |  |  |
| **9** |  |  |  |  |
| **10** |  |  |  |

## DESPLIEGUE Y ESTRATEGIA DE ARTICULACIÓN TERRITORIAL

### Despliegue territorial

Describir cobertura esperada en cuanto al despliegue territorial, pertinencia de puntos de atención. Indique cómo funcionará el centro principal y puntos de atención, con su dirección, horarios, servicios a desarrollar y equipo para lograr despliegue territorial. A disposición del Centro principal y puntos de atención deberán guardar coherencia y pertinencia con la cobertura esperada en el territorio en cuanto actividades a desarrollar que permita atender las necesidades y brechas identificadas. Considerar ANEXO N°2: LOCALIZACIÓN.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Centro | Ubicación (dirección) | Indicar si es arrendada/ propiedad oferente/ aporte tercero *(indicar nombre del socio estratégico si corresponde)* | Cobertura de atención (comunas a atender) | Días de funcionamiento | Horario de funcionamiento | Punto de atención solicitado o adicional |
| Centro Principal: |  |  |  |  |  |  |
| Punto de atención 1: |  |  |  |  |  |  |
| Punto de atención 2: |  |  |  |  |  |  |
| Punto de atención 3: |  |  |  |  |  |  |

Junto con la ubicación, describir la estrategia de despliegue en el territorio del equipo de trabajo, indicando la ubicación física del Centro principal y sus puntos de atención.

|  |
| --- |
|  |

### Estrategia de articulación territorial y desarrollo del ecosistema local de emprendimiento e innovación

Proponga una estrategia de cómo fortalecer el ecosistema local de emprendimiento e innovación, a través de una propuesta de articulación con actores relevantes del territorio del mundo privado, academia y público. Describa brevemente a aquellos socios potenciales que puedan aportar con recursos y complementar el trabajo del Centro, tales como Cámara de Comercio, Asociaciones de Empresarios, Departamentos de Desarrollo Económico de Gobiernos Locales y Regionales, ONG, etc. Así como acciones de animación del ecosistema local, tales como encuentros empresariales, ruedas de negocios, encadenamientos productivos, asambleas de socios estratégicos, entre otros.

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

Recuerde que se espera que el Centro reúna dos veces al año a todos sus aliados estratégicos en un Encuentro de trabajo para el Desarrollo Productivo Sostenible del territorio, de tal forma de articular un espacio de trabajo en torno a temas tales como priorización de vocaciones productivas, estrategias de trabajo conjunto, revisión de avance de resultados del Centro, entre otros temas.

|  |
| --- |
|  |

En la siguiente tabla, indicar las vinculaciones propuestas en su estrategia territorial.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Institución** | **Descripción** | **Tipo de institución (pública, privada o academia)** | **Aporte para el Centro** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

En la siguiente tabla, identificar en primera instancia los aportes realizados por el Oferente postulante, respaldados con carta de compromiso, y a continuación las Instituciones que aportan, respaldadas con carta de compromiso. Verificar que los aportes y sumatorias indicadas en la presente tabla, sean coincidentes con las cartas de compromiso y la propuesta económica presentada. Considerar coherencia con ANEXO N°3: PRESUPUESTO Y VALORES DE MERCADO.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ID Carta | Nombre Institución aportante | Categoría entidad *(Académica, Empresarial, Pública)* | Breve Descripción de la Institución | Descripción del aporte (Ej.: Beneficio para los clientes) | Monto total de aporte ($) | Ítem(es) de financiamiento al cual corresponde (Revisar ANEXO N° 3: PRESUPUESTO Y VALORES DE MERCADO) |
|  | Operador |  |  |  |  |  |
|  | Institución Aportante 1 |  |  |  |  |  |
|  | Institución Aportante 2 |  |  |  |  |  |
|  | Institución Aportante 3 |  |  |  |  |  |
|  | Institución Aportante n |  |  |  |  |  |

### Composición Comité Directivo

Recordar que el Comité Directivo deberá actuar de manera ejecutiva, por tanto, no deberá tener más de 7 integrantes, los que serán propuestos por el oferente. En su composición se deberá considerar al menos representantes de una entidad de educación superior, una institución pública y varios representantes privados, especialmente asociaciones de empresarios/as y/o empresarios/as relevantes en el ecosistema productivo local. El Comité deberá considerar al menos representantes de instituciones públicas (no incluye Academia) tales como CORFO y ProChile, empresas relevantes del territorio, asociaciones de empresarios/as, gremiales, cooperativas u otras formas organizativas de acuerdo a la realidad local. Además, es relevante la participación de representantes de instituciones de educación superior, dado el rol de la academia en la generación de contenido técnico para los servicios entregados por los Centros. Por otro lado, no será posible incluir dentro del Comité Directivo la integración de funcionarios/as de Sercotec.

Los integrantes del mundo privado deben representar al menos el 60% de los integrantes del Comité Directivo (no incluye academia). No será posible incluir en la propuesta del Comité Directivo la participación de funcionarios/as de Sercotec. Y si el oferente es academia, podrá integrar el Comité Directivo. Una institución no puede tener más de un miembro en el Comité Directivo.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N° | Nombre | Institución | Cargo dentro de la institución | Descripción de la institución e importancia en el territorio | Categoría de la Institución: Academia, pública, privada o asociaciones de empresarios | Área donde aportará en relación al foco estratégico (brechas priorizadas) y al vínculo con el territorio |
| 1 |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |  |  |
| 7 |  |  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Categoría de la institución** | **Porcentaje** |
| Pública (no incluye academia) |  |
| Privada y/o gremios (no incluye academia) |  |
| Academia |  |

## 

## ELEMENTOS DIFERENCIADORES DEL OPERADOR

### Estrategias para potenciar el trabajo en equipo y para el desarrollo profesional

Describa sus estrategias como operador "La propuesta indica, todos los siguientes puntos de forma completa y coherente:

(1) plan de cómo impulsar el desarrollo profesional

(2) beneficios en temas de desarrollo profesional

(3) monitoreo del trabajo en equipo y clima laboral

(4) propuesta anual de instancias de trabajo en equipo y planificación estratégica

|  |
| --- |
|  |

### Plan monitoreo y gestión del Centro

Describa el plan de monitoreo de la mirada estratégica del Centro en el territorio y de supervisión de los procesos operativos y administrativos, indicando frecuencia y roles de quien supervisa qué elementos (jefe/a de centro y gestor/a de proyecto), de acuerdo a los objetivos e impactos propuestos del Programa Centros. En particular, se espera que el plan de monitoreo y gestión del Centro contenga: detalle de elementos a monitorear en la estrategia del Centro, el cumplimiento de metas, la articulación con el ecosistema, la gestión comunicacional, la experiencia de usuarios de los clientes, la gestión del equipo, la gestión financiera, entre otros elementos. Asimismo, se debe indicar periodicidad de cada uno de los ámbitos de monitoreo antes indicados, así como la identificación de quien realiza dichos seguimientos (jefe/a de centro y gestor/a de proyecto).

|  |
| --- |
|  |

## Estructura Organizacional del Operador de Centro de Negocios

### Dependencia jerárquica del Centro con la Institución que lo ampara

Describa cómo se vincula el Centro a la Institución que lo ampara, indicando la unidad estratégica de la cual dependerá para su funcionamiento autónomo, tanto en infraestructura como en recursos humanos, gestión administrativa, financiera y contable, etc.

Grafique la estructura organizacional del centro, desde la institución proponente hasta la estructura básica del recurso humano solicitado.

Describa cómo se administra el programa al interior de la institución que lo ampara de manera de asegurar una correcta y oportuna ejecución del programa; y facilitar la expedita gestión de los procesos involucrados (contabilidad, finanzas, compras, contratación y evaluación del recurso humano, entre otros), bajo cargo, costo y responsabilidad del Operador. Considere que el Operador debe disponer de una estructura de soporte, gestión, administración, contabilidad, entre otras, expedita y eficiente para el funcionamiento del Centro. A su vez señale los datos de Jefe de proyecto, y apoyo administrativo y contable, dentro de la estructura, rol y funciones, tareas a desarrollar.

|  |
| --- |
|  |

## Rol y funciones del Operador del Centro

Describa el rol y funciones que desarrollará el Operador del Centro, a través de su máximo representante, para asegurar el funcionamiento, gestión, ejecución presupuestaria, desempeño y resultados de impacto del centro postulado. De igual forma describa los compromisos que asumirá. El representante del Operador del Centro deberá firmar carta adjunta al presente formulario, respaldando el compromiso técnico y económico asumido en la presente propuesta.

|  |
| --- |
|  |

## 

## Descripción de la estructura administrativa del Operador, para la operación del Centro

Descripción de la estructura Administrativa del operador, SERCOTEC determina como estructura mínima la figura de un Gestor/a de Proyecto y un/a encargado/a del área financiera

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Cargo** | **Nombre Completo** | **Profesión** | **Ocupación actual** | **Correo electrónico/teléfono** |
| **Gestor/a de Proyecto** |  |  |  |  |
| **Encargado/a del área financiera** |  |  |  |  |
| **Otros** |  |  |  |  |

**Describa la modalidad de contrato, rol, funciones, planificación anual de tareas, acciones de seguimiento y monitoreo del Centro para Gestor/a de proyecto.**

|  |
| --- |
|  |

**Describa la modalidad de contrato, rol, funciones, planificación anual de tareas para encargado/a del área financiera**

|  |
| --- |
|  |

# **FORMATOS**

## APORTES DE COFINANCIAMIENTO OPERADOR

*COHERENTE CON ANEXO N° 3: PRESUPUESTO Y MONTOS REFERENCIALES*

**ID carta \_\_\_\_\_\_**

**CARTA DE COMPROMISO TÉCNICO Y ECONÓMICO**

**(OFERENTE)**

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

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

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Descripción del aporte | Partida presupuestaria a la cual corresponde el aporte según hoja "Presupuesto total Anual" (ANEXO N° 3: PRESUPUESTO Y VALORES DE MERCADO | Aporte Pecuniario ($) | Aporte No Pecuniario ($) | Monto ($) |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| TOTAL | |  |  |  |

*Esta información debe ser coherente con el “ANEXO N° 3: PRESUPUESTO Y VALORES DE MERCADO / Pestaña: Cartas de Aportes*

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

Firma

Nombre completo del /la representante legal

RUT representante legal

Nombre institución

Fecha

## 

## APORTES DE COFINANCIAMIENTO TERCEROS

*COHERENTE CON ANEXO N° 3: PRESUPUESTO Y MONTOS REFERENCIALES*

**ID carta \_\_\_\_\_\_**

**CARTA DE COMPROMISO TÉCNICO Y ECONÓMICO**

**(TERCEROS)**

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

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Descripción del aporte | Partida presupuestaria a la cual corresponde el aporte según hoja "Presupuesto total Anual" (ANEXO N° 3: PRESUPUESTO Y VALORES DE MERCADO | Aporte Pecuniario ($) | Aporte No Pecuniario ($) | Monto ($) |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| TOTAL | |  |  |  |

*Esta información debe ser coherente con el “ANEXO N° 3: PRESUPUESTO Y VALORES DE MERCADO/ Pestaña: Cartas de Aportes.*

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

Firma

Nombre completo del /la representante legal

RUT representante legal

Nombre institución

## Control de cambios realizados al Anexo N°5

|  |  |
| --- | --- |
| **Fecha** | **Cambio** |
| 09-10-2024 | Se corrigen las tablas que tenían problemas para editar la información de cada postulante. |
| 09-10-2024 | En la carta “APORTES DE COFINANCIAMIENTO TERCEROS”, se elimina el siguiente párrafo: “*Declaro estar en conocimiento, que en caso de incumplir dichos aportes serán aplicadas las sanciones establecidas en las presentes bases.”* |