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

En Santiago, con fecha 07 de enero 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, siendo reemplazada doña Claudia Martinovic, debido a encontrarse con feriado legal, por don Luis Berríos:

Nombre	Cargo
Giorgio Lobiano	Profesional de Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios
Jorge Bustos	Coordinador de Planificación y Operaciones Dirección Regional Tarapacá
Luis Berríos	Coordinador de Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios

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

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

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

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

Región a la que postula	Coquimbo
Centro al que postula	Choapa
Institución oferente	**CODESSER**
Cumplimiento de requisitos formales (5%)	**1,00**
Comportamiento contractual anterior (5%)	**1,00**
Evaluación de antecedentes financieros (10%)	**1,00**
Subcriterio 1: Indicador de liquidez (50%)	1,00
Subcriterio 2: Relación deuda patrimonio (50%)	1,00
Experiencia de la entidad oferente en servicios similares (10%)	**7,00**
Subcriterio 1: Experiencia en proyectos similares (40%)	7,00
Subcriterio 2: Experiencia a nivel regional (60%)	7,00

Propuesta Técnica (40%)	**5,90**
Subcriterio 1: Diagnóstico territorial y lineamientos estratégicos (20%)	1,20
Dimensión 1: Diagnóstico de brechas y oportunidades del territorio del Centro (5%)	7,00
Dimensión 2: Caracterización territorial (5%)	7,00
Dimensión 3: Mirada estratégica del Centro (10%)	5,00
Subcriterio 2: Servicios del Centro y metodología de trabajo (25%)	1,25
Dimensión 1: Metodología de trabajo en cada segmento de clientes (10%)	5,00
Dimensión 2: Coherencia de los servicios complementarios y adicionales del Centro (15%)	5,00
Subcriterio 3: Despliegue y estrategia de articulación territorial (30%)	2,00
Dimensión 1: Despliegue territorial (10%)	5,00
Dimensión 2: Estrategia de articulación territorial y desarrollo del ecosistema local de emprendimiento e innovación (20%)	5,00
Subcriterio 4: Elementos diferenciadores del operador (25%)	1,45
Dimensión 1: Estrategias para potenciar el trabajo en equipo y para el desarrollo profesional (10%)	7,00
Dimensión 2: Plan de monitoreo y gestión del Centro (15%)	5,00
Ubicación e Infraestructura (10%)	**5,00**
Presupuesto y aportes de cofinanciamiento (20%)	**5,50**
Subcriterio 1: Coherencia y pertinencia de la propuesta técnica y plan de gastos (50%)	7,00
Subcriterio 2: Aporte total de cofinanciamiento (25%)	5,00
Subcriterio 3: Aporte pecuniario (25%)	3,00

Nota Final	4,86

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 inadmisible.

N°	Institución oferente	Región a la que postula	Centro al cual postula	Nota final	Estado	Fundamento
1	CODESSER	Coquimbo	Choapa	4,86	Recomendado	**Criterio 1: Cumplimiento de requisitos formales (5%)** El oferente tiene nota 1,00 porque no presenta todos los antecedentes solicitados dentro del plazo establecido. **Criterio 2: Comportamiento contractual anterior (5%)** El oferente tiene nota 1,00, porque se le aplicaron dos multas por faltas calificada como menos graves en los últimos cinco años, por la operación del Centro de Desarrollo de Negocios Osorno, región de Los Lagos, en el año 2022, conforme al registro consolidado de la Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios de Sercotec. **Criterio 3: Evaluación de antecedentes financieros del oferente (10%)** La oferta obtuvo nota 1,00 como nota ponderada del criterio dado que: • **Nota del indicador de liquidez**: 1,00 dado que la liquidez de la institución corresponde a 1,01, siendo ésta menor a 1,5 veces, para hacer frente a sus Obligaciones Financieras en el corto plazo, y • **Nota relación Deuda Patrimonio**: 1,00 dado que el endeudamiento de la institución corresponde a 6,61, siendo entonces superior a 1 en su relación Deuda Patrimonio. **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: • **Subcriterio 1: Experiencia en proyectos similares (40%)** La oferta obtuvo nota 7,00 dado que presenta 30 proyectos relevantes similares en los últimos 3 años, contados desde el cierre de recepción de propuestas, algunas de las cuales se resumen a continuación: - Confederaciones y Federaciones Nacionales, Sercotec (2024 - a la fecha) - Programa Pymes Globales, Sercotec (2024 - a la fecha)

						- Red asociativa Nacional - SERVICIOS DE INSPECCIÓN DE CALIDAD PARA UNA INDUSTRIA DE EXPORTACIÓN 4.0, CORFO (2024 - a la fecha). - Negocios digitales, Sercotec (2024 - a la fecha) - Reconstruye tu pyme, Sercotec (2024 - a la fecha) - Transforma cambio climático, CORFO (2023 - a la fecha) - Transforma alimentos saludables, CORFO (2023 - a la fecha) - Programa Formación para la Competitividad, Sercotec (2021 - a la fecha) - Ferias especializadas, Sercotec (2024 - a la fecha) - Reconstruye tu pyme, Sercotec (2024 - a la fecha) - Programa Especial de Fortalecimiento de Cooperativas y Gremios de la Pequeña Minería, Sercotec (2024 - a la fecha) - IFI Audiovisuales, CORFO (2024 - a la fecha) • **Subcriterio 2 Experiencia en proyectos a nivel regional (60%)** La oferta obtuvo nota 7,00 dado que presenta 13 proyectos relevantes similares en la región a la que postula los últimos 3 años, contados desde el cierre de recepción de propuestas, algunas de las cuales se resumen a continuación: - Barrio Comercial Baquedano (2021-2022) - Barrio Comercial Elquino Paihuano, Sercotec (2021-2022) - Programa estratégico Bioproductos Marinos Economía circular y sostenibilidad (2021 - a la fecha). - Programa Estratégico Transforma Turismo Región de Coquimbo, CORFO (2021 - a la fecha) - La Brújula Incubadora de negocios, CORFO (2022 - a la fecha) - Digitaliza Tú Almacén, Sercotec (2023 - a la fecha) - Canales de comercialización Feria Apimondia, Sercotec (2023 - 2024) - Reactívate Centros y Barrios Comerciales FET, Sercotec (2021 - 2022) - Fuente de agregación de valor y bioproductos marinos, CORFO (2023 - a la fecha) - PTI-Desarrollo Sostenible para el fortalecimiento productivo de la comuna de La Higuera, CORFO (2023 - a la fecha) **Criterio 5: Propuesta Técnica (40%)** La oferta obtuvo nota 5,90 como nota ponderada del criterio, dado por los siguientes subcriterios y dimensiones: • **<u>Subcriterio 1: Diagnóstico territorial y lineamientos estratégicos (20%)</u>** La oferta obtuvo una nota ponderada de 1,20 puntos en este subcriterio, dado por las siguientes dimensiones: **Dimensión 1: Diagnóstico de brechas y oportunidades del territorio (5%)** La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con los 6 elementos que componen esta dimensión:

						➔ **Elemento 1: La oferta analiza los elementos económicos, sociales y medioambientales del territorio cubierto por el CDN**. El oferente cumple, porque realiza un análisis sociodemográfico, económico y medio ambiental, abarcando todas las comunas que tiene a cargo el Centro: Illapel, Salamanca, Los Vilos, Canela, presentando los principales rubros de la zona, tales como Minería, Pesca, Agricultura, Turismo y Servicios. Además, identifica brechas tales como: susceptibilidad económica-social en la provincia de Choapa, relevante grado de informalidad, problemas de conectividad y aislamiento en zonas rurales, pocos conocimientos en herramientas de marketing digital, branding, Packaging, modelos de gestión omo canvas, elevator pitch, herramientas de gestión, economía circular, formación de cooperativas y encadenamiento productivo y herramientas de internacionalización. ➔ **Elemento 2: Identifica de forma clara brechas, fortalezas y/o oportunidades del territorio.** El oferente cumple, porque identifica de forma clara las brechas en las siguientes áreas: desconocimiento en los procesos de formalización, problemas de conectividad y aislamiento en zonas rurales, bajo conocimiento en herramientas de marketing digital, branding, Packaging, modelos de gestión como canvas, elevator pitch, herramientas de gestión, economía circular, formación de cooperativas y encadenamiento productivo y herramientas de internacionalización. Reconoce fortalezas y/o oportunidades del territorio, tales como: presencia de socios estratégicos de la gran minería para potenciar encadenamientos, y empresas de servicios, desarrollo de líneas de economía circular en territorios de producción agrícola, turismo, pesca, entre otros. ➔ **Elemento 3: Vincula el diagnóstico con datos cuantitativos indicando las fuentes**. El oferente cumple, porque justifica el diagnóstico con el uso de distintas fuentes de información, entre ellas: Censo 2017, Pladecos de las comunas de Illapel, Salamanca, Los Vilos y Canela, además de, la estrategia de desarrollo regional 2030. ➔ **Elemento 4: Vincula el diagnóstico con estrategias territoriales (ERD, Pladecos u otros) y/o estrategias/planes de sostenibilidad/acción climática.** El oferente cumple, porque desarrolla el diagnóstico de brechas y oportunidades, a partir de estrategias territoriales, tales como los Pladecos de cada comuna de intervención, y las acciones de la agenda 2030, entre entre las principales. ➔ **Elemento 5: Identifica brechas y oportunidades que serán abordadas por la propuesta estratégica del CDN**. El oferente cumple, porque menciona entre las brechas priorizadas las siguientes: desconocimiento procesos de formalización, problemas de conectividad y aislamiento en zonas rurales, pocos conocimientos en herramientas de marketing digital, branding, packaging, modelos de gestión como canvas, elevator pitch, herramientas de gestión, economía circular, formación de cooperativas y encadenamiento productivo y herramientas de internacionalización. Además, la propuesta reconoce fortalezas y/o oportunidades del territorio, tales como: la presencia de socios estratégicos de la gran minería para potenciar encadenamientos, y empresas de servicios, desarrollo de líneas de economía circular en territorios de producción agrícola, turismo, y pesca. ➔ **Elemento 6: Las dimensiones priorizadas son factibles de abordar y orientadas al quehacer del Centro.** El oferente cumple, porque las principales dimensiones de las brechas priorizadas se asocian a desconocimiento de procesos, temáticas que son factibles de resolver a través de capacitación y asesoría, servicios principales orientados al quehacer del Centro.

						Dimensión 2: Caracterización territorial (5%) La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con 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, porque presentan una caracterización de cada comuna de atención: Illapel, Canela, Salamanca, Los Vilos, señalando los principales clientes potenciales del Centro. ➔ **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 definidos: N1,N2, N3, y Cooperativas, de acuerdo a variables demográficas, económicas y sociales. Indica N1 como clientes en las etapas iniciales de puesta en marcha de una iniciativa, para desarrollar su idea de negocio y propender a su formalización y desarrollo, y propone realizar como mínimo las siguientes asesorías o mentorías: Evaluación de la idea de negocio, Modelación de negocio a través de CANVAS u otros modelos similares, Requisitos de inversión en tiempo y capital, Proceso de inicio (creación empresa) y formalización del negocio (permisos y patentes), Estudio de factibilidad técnico económico del negocio, Aplicación de tecnologías en procesos productivos y administrativos del negocio, Proyecciones y asesoría financiera-contable, Identificar Redes de Apoyo. En el caso de los clientes N2 Empresarios, empresarias y cooperativas con negocio establecido, indica utilizar la metodología general de asesoramiento, y propone realizar como mínimo las siguientes asesorías o mentorías: Aplicación de plan de marketing en los negocios, Desarrollo de Estrategias para la Optimización de Plataformas Digitales y/o Contenidos, Asesoría financiera, contable y tributaria, Gestión del recurso humano: formación experta, incentivos, legislaciones vigentes, Gestión de operaciones y logística, Incorporar herramientas tecnológicas en procesos productivos y de gestión, Asesoría para nuevos canales de comercialización e internacionalización, Desarrollo de la creatividad e innovación (procesos y productos), Evaluar e implementar criterios de sustentabilidad y asociatividad en los negocios, Identificar Redes específicas e inmediatas de apoyo, Otras áreas relacionadas con la búsqueda de oportunidades y gestión integral del negocio, la planeación del negocio, la estrategia o la vinculación con el ecosistema productivo local. Para los clientes Empresarios, empresarias y cooperativas con negocio establecido con alto potencial de crecimiento, N3, propone utilizar una metodología general de asesoramiento, para este este segmento y propone realizar como mínimo las siguientes asesorías o mentorías: Estrategias de expansión de mercado e internacionalización del negocio, Optimización de procesos operativos e incorporar herramientas tecnológicas, Análisis de rentabilidad y eficiencia financiera, Desarrollo de estrategias de marketing digital y/o mejoramiento de la presencia online, Evaluar e implementar criterios de sustentabilidad y asociatividad en los negocios, Gestión efectiva de recursos humanos y diversificación de productos o servicios.

						➔ **Elemento 3: Describe las necesidades y brechas existentes de los segmentos identificados.** El oferente cumple, porque describen e identifican las necesidades y brechas existentes de los segmentos de clientes definidos, explicando lo siguiente: (1) Para N3, necesidad de encadenamientos productivos, internacionalización, financiamiento específico, modelos de gestión innovación entre otros. (2) Para N2, sustentabilidad, economía circular, modelos de gestión, financiamiento. (3) Para N1, formalización, herramientas de marketing, sustentabilidad, entre otros. ➔ **Elemento 4: Consolida el análisis de cuáles serán los potenciales clientes del centro por cada tipo de segmento, haciendo alusión a cómo se deberá abordar el territorio para tener una cobertura 80/20 clientes de N2 y N3 v/s N1.** El oferente cumple, porque desarrolla un análisis de los potenciales clientes del Centro, a través de la descripción de las principales características y necesidades por cada tipo de segmento N1, N2, N3 y cooperativas. Además, menciona una estrategia de intervención en las comunas de Illapel, Salamanca, Canela, Los Vilos, en aspectos tales como la atención de clientes según su caracterización en cada comuna. **Dimensión 3: Mirada estratégica del Centro (10%)** La oferta obtuvo una nota de 5,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con 5 elementos de los 6 elementos que componen esta dimensión: ➔ **Elemento 1: Vincula las brechas y oportunidades priorizadas en el diagnóstico con los objetivos de desarrollo sostenible (ODS) y la agenda 2030 de Chile**. El oferente cumple, porque menciona vinculación de las brechas como la informalidad, falta de innovación, ausencia de desarrollo sostenible, escaso encadenamiento productivo, con ODS, como son: fin de la pobreza, trabajo decente y crecimiento económico, reducción de desigualdades, igualdad de género. ➔ **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, porque vincula las dimensiones priorizadas en el diagnóstico (susceptibilidad económica-social, bajos conocimientos en gestión empresarial, modelos de negocios, economía circular y marketing digital, baja internacionalización, falta de desarrollo de encadenamientos productivos) con los ejes estratégicos del Programa Centros (internacionalización, incorporación a cadenas de valor, generación de impacto económico), con los servicios y la oferta programática de los CDNs, (capacitación, asesoría individual y especializada en internacionalización, economía circular cooperativismo). ➔ **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, porque propone diferentes servicios del CDN, tales como: escuela de fortalecimiento empresarial fmenino, escuela de comercialización, charlas, asesorías generalistas y especializadas, escuela de innovación, escuela de sustentabilidad, acciones de networking y conexión con otros, ruedas de negocios, exposiciones y ferias, entre otros.

						➔ **Elemento 4: Presenta cómo la propuesta de servicios se articulará con entidades públicas, privadas y académicas**. El oferente cumple, porque presenta una estrategia de entrega de los servicios articulada con entidades públicas como son Sernatur, CORFO, Municipios de Canela, de Illapel, de Los Vilos y de Salamanca. Además, menciona articulación con entidades del sector privado, como organizaciones empresariales de turismo, emprendedores, cooperativas caprinas, turismo, y de la académica, como la Universidad Católica del Norte y la Universidad de la Serena. ➔ **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, porque plantea realizar el plan estratégico propuesto, a través de una oferta integral y efectiva de servicios enfocada principalmente en la asesoría de alto valor, generación de impacto económico, medición de resultados, la sencillez flexibilidad y adaptación a las necesidades locales. La oferta NO CUMPLE con 1 elementos de los 6 elementos que componen esta dimensión: ➔ **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 no cumple, porque si bien define indicadores de cobertura, tales como aumento de la cantidad de clientes o aumento de horas de asesoría, la propuesta no indica variables extras de resultado para todas las estrategias solicitadas. • **<u>Subcriterio 2: Servicios del Centro y metodología de trabajo (25%)</u>** La oferta obtuvo una nota ponderada de 1,25 puntos en este subcriterio, dado por las siguientes dimensiones: **Dimensión 1: Metodología de trabajo en cada segmento de clientes (10%)** La oferta obtuvo una nota de 5,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con 4 elementos de los 5 elementos que componen esta dimensión: ➔ **Elemento 1: Explícita una estrategia de captación/tracción por cada tipo de cliente de acuerdo con su realidad.** El oferente cumple, porque propone una estrategia de captación y atracción de clientes para cada segmento de clientes, que en el caso de los N3 plantea atracción de clientes a través de redes sociales, campañas de difusión y articulación y sesiones personalizadas, en los N2 participación en eventos virtuales y articulación, y para los N1, webinars. ➔ **Elemento 2: Presenta estrategias de trabajo o trayectorias de maduración empresarial pertinentes y diferenciadas para cada segmento de clientes (N1, N2 y N3) según sus necesidades que vincula los servicios básicos de asesoría con otros servicios como capacitaciones, articulación con servicios financieros, estudios de mercado y otros servicios**. El oferente cumple, porque para el caso de los clientes N3, entre las principales necesidades identifica potenciar encadenamientos productivos e inserción en cadenas de valor locales e internacionales, escaso conocimiento de los principales mercados internacionales, desconocimiento de instrumentos bancarios, entre otros,

						para los cuales ofrece actividades como ruedas de negocios, encuentros empresariales, ferias clínicas especializadas, escuelas. Para el caso de los clientes N2, menciona necesidades de capacitación en temas de modelos de negocios, sustentabilidad, innovación, economía circular, conocimientos y herramientas de gestión empresarial (flujo de caja, estructura de costos y fijación de precios), además, identifica necesidades de acceso a financiamiento público y privado, formación en emisión de DTE, contratos de trabajo, contratación de extranjeros), para lo cual, propone una oferta de servicios orientados a realizar ruedas de negocios, encuentros empresariales, ferias, clínicas especializadas, escuelas de formación y de fortalecimiento empresarial femenino, seminarios, focus group, exposiciones comunales y regionales. Por último, para los clientes N1, identifica necesidades de capacitación en temas de modelos de negocios, herramientas de gestión empresarial, disminución de brechas de género en el mundo empresarial, obtención de patente comercial y resolución sanitaria, entre otras, ofreciendo servicios como ferias, clínicas, escuelas de formación y de fortalecimiento empresarial femenino, para abordar las brechas definidas. ➔ **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 actividades colectivas: ruedas de negocios, encuentros empresariales, ferias, clínicas especializadas, escuelas de formación y de fortalecimiento empresarial femenino, seminarios, focus group, exposiciones comunales y regionales adaptadas a cada segmento de clientes. ➔ **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, porque la propuesta de trabajo es coherente con cada segmento de clientes que plantea N1, N2 y N3 (captación, servicios y actividades de ecosistemas), de acuerdo con las necesidades identificadas: escasos conocimientos en herramientas de gestión, economía circular e internacionalización. La oferta NO CUMPLE con 1 elementos de los 5 elementos que componen esta dimensión: ➔ **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 no cumple, porque la oferta de servicios propuesta no diferencia servicios específicos, como por ejemplo aquellos dirigidos a las cooperativas, ya que, las incluye en los niveles de desarrollo de un negocio como una empresa individual. **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: La oferta CUMPLE con 2 elementos de los 3 elementos que componen esta dimensión:

						➔ **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 el set de servicios complementarios y asociadas a los aportes, tales como prácticas y tesis, escuela de fortalecimiento cooperativo, acceso a financiamiento público y privado, gestión de espacios para comercialización, entre otros. ➔ **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, porque la propuesta presenta 10 servicios complementarios: asesoría especializada en formalización, clínicas contables, talleres de recursos humanos, clínicas y seminarios de sustentabilidad, escuela de innovación, talleres sobre potenciar el turismo, actividades de articulación, ruedas de negocios, talleres especializados, espacios de comercialización, y sus respectivas cartas de aportes. La oferta NO CUMPLE con 1 elementos de los 3 elementos que componen esta dimensión: ➔ **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 no cumple, porque si bien presenta cartas de compromiso de aportes propios y de aliados estratégicos que respaldan la factibilidad de la oferta, no obstante, se identifican aportes desde SII y de Sernatur que no tienen cartas de respaldo, porque no se contabilizan como aportes en el ANEXO N°3 de presupuesto, por lo cual no se puede asegurar la factibilidad, además en la propuesta no se indican los montos de los aportes desagregados para cada actividad. • **<u>Subcriterio 3: Despliegue y estrategia de articulación (30%)</u>** La oferta obtuvo una nota ponderada de 2,00 puntos en este subcriterio, dado por las siguientes dimensiones: **Dimensión 1: Despliegue territorial (10%)** La oferta obtuvo una nota de 5,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con 3 elementos de los 4 elementos que componen esta dimensión: ➔ **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 una oficina central y 4 puntos de atención que abordan la totalidad de las comunas de cobertura del Centro: Salamanca, Los Vilos, Pichidangui, Canela. La oficina principal está ubicada en calle Alvarez Perez 866, comuna de Illapel. ➔ **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 Salamanca con aporte de la Municipalidad de Salamanca, en Canela con aportes de la Municipalidad de Canela, y en Pichidangui y Los Vilos con aportes de la Municipalidad de Los Vilos, donde como valor agregado consideran atención en la localidad de Pichidangui. ➔ **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**. La oferta cumple, porque indica de forma detallada cómo funcionarán los puntos de atención en Salamanca, Canela, Pichidangui y Los Vilos, indicando direcciones, frecuencia en la atención, horarios, servicios a desarrollar, y equipo asignado para lograr el despliegue territorial. La oferta NO CUMPLE con 1 elemento de los 4 elementos que componen esta dimensión: ➔ **Elemento 2: Se presentan todas las cartas de apoyo y/o aportes de los municipios e instituciones en los cuales estarán ubicados los puntos de atención.** La oferta no cumple, porque identifican 2 puntos de atención, según se observa en el punto 3.3.1 de la propuesta, donde el despliegue territorial consistente en un punto de atención en Los Vilos y otro en Pichidangui, sin embargo, presenta carta de apoyo para uno de los dos en la ciudad de Los Vilos, por lo que falta la carta que respalda el aporte por el punto de atención en Pichidangui. **Dimensión 2: Estrategia de articulación territorial y desarrollo del ecosistema local de emprendimiento e innovación (20%)** La oferta obtuvo una nota de 5,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con 4 elementos de los 5 elementos que componen esta dimensión: ➔ **Elemento 2: Vinculación con actores relevantes en el territorio provenientes del sector público, privado (incluye gremios) y de la academia. Para todos los casos el oferente queda excluido.** La oferta cumple, porque identifica vinculación con actores relevantes en el territorio provenientes del sector público (Prochile, UCN, Municipalidades Illapel, Salamanca, Canela y Los Vilos, Corporación regional de desarrollo productivo, Sernatur, SII, entre otros), del sector privado (incluye gremios), y de la academia (Universidad de la Serena). ➔ **Elemento 3: Los actores propuestos están relacionados con todos los ejes estratégicos definidos para el CDN.** La oferta cumple, porque los actores o socios estratégicos con los que realizará trabajo articulado están relacionados con todos los ejes estratégicos definidos para el CDN, como son Internacionalización, Cooperativismo, y Sustentabilidad. ➔ **Elemento 4: Existen cartas de apoyo para al menos el 50% de las vinculaciones propuestas.** La oferta cumple, porque presenta cartas de apoyo, de las siguientes entidades: Municipalidad de Canela, CODESSER, Municipalidad Illapel, Municipalidad Los Vilos, Municipalidad de Salamanca, Universidad Catolica del Norte, Universidad de La Serena, Corporación regional de desarrollo

						productivo, entre otros, de donde las vinculaciones propuestas corresponden a un 87,5% de los actores planteados, porcentaje superior al 50% solicitado. ➔ **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, porque el Comité Directivo propuesto está compuesto por 71,4% de actores privados, como son: CRDP, Agrupación Turismo Llajtay, Cámara Regional De Turismo Salamanca, Agrupación Empresarial Por Amor al Arte, Cooperativa Agrícola Agro Canela. Además, el 14,3% provienen del sector público: SERNATUR y el 14,3% de la academia: UCN. Todos los actores privados propuestos son relevantes a nivel nacional y regional, de acuerdo con brechas priorizadas por el Centro. La oferta NO CUMPLE con 1 elementos de los 4 elementos que componen esta dimensión: ➔ **Elemento 1: Se propone estrategia de desarrollo del ecosistema de emprendimiento e innovación del CDN coherente con las brechas identificadas en diagnóstico, incluyendo hitos y actividades, entre ellas, encuentros de trabajo para el Desarrollo Productivo Sostenible del territorio.** La oferta no cumple, porque no menciona una estrategia de desarrollo de ecosistema de emprendimiento e innovación, según se observó en el punto 3.3.2, porque sólo explicitan acciones a desarrollar con los clientes en relación a algunas brechas priorizadas, hitos y actividades, pero no plantea acciones en base a la estrategia de emprendimiento e innovación o promoción de innovación y emprendimiento. • **<u>Subcriterio 4: Elementos diferenciadores del operador (25%)</u>** La oferta obtuvo una nota ponderada de 1,45 puntos en este subcriterio, dado por las siguientes dimensiones: **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: La oferta CUMPLE con los 4 elementos que componen esta dimensión: ➔ **Elemento 1: Presenta plan de cómo impulsar el desarrollo profesional.** El oferente cumple, porque presenta plan a través del uso de metodologías de aprendizaje continuo para mejoras de habilidades y avances en las carreras de cada profesional. Además, el oferente cuenta con una unidad de personas destinada a la gestión de personal. ➔ **Elemento 2: Identifica beneficios en temas de desarrollo profesional.** El oferente cumple con lo solicitado, porque entre beneficios propuestos menciona convenios con IP Chile para formación,

						Open English, ARCHS, Caja Los Andes. Además, tienen otros beneficios tales como, seguro complementario, Convenio Oncológico, flexibilidad presencial, aguinaldo de Navidad y Fiestas Patrias, días libres de cumpleaños, entre otros. ➔ **Elemento 3: Presenta monitoreo del trabajo en equipo y clima laboral.** El oferente cumple, porque presenta una estrategia de monitoreo de trabajo en equipo y clima laboral, identificando tres evaluaciones anuales: desempeño por cargo, riesgo psicolaboral, y radiografía del equipo del CDN. ➔ **Elemento 4: Propuesta anual de instancias de trabajo en equipo y planificación estratégica**. El oferente cumple con lo solicitado, porque propone anualmente instancias de trabajo en equipo y planificación estratégica, a través de instancias de jornada de planificación estratégica de apertura, seguimiento de la planificación en instancias trimestrales, entre otras instancias mensuales y semestrales. **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: La oferta CUMPLE con 3 elementos de los 4 elementos que componen esta dimensión: ➔ **Elemento 2: Periodicidad de cada uno de los ámbitos de monitoreo antes indicados, según el caso**. El oferente cumple con lo solicitado porque presenta periodicidad de monitoreo de carácter anual, semestral, trimestral, mensual y semanal, donde se indican los ámbitos de monitoreo antes indicados, según el caso. ➔ **Elemento 3: Metodología de seguimiento e identificación de responsables**. El oferente cumple porque plantea una metodología de seguimiento con distintas acciones a desarrollar, donde, además, se identifican a los responsables para cada acción propuesta, ya sea por parte del Gestor de proyecto, como del Jefe de centro y del equipo del centro. ➔ **Elemento 4: Coherencia del plan de monitoreo con los objetivos del Programa de Centros**. El oferente cumple porque el plan propuesto define distintas acciones para el control y monitoreo del plan estratégico del centro, y para la planificación y seguimiento del presupuesto, lo que es coherente para cumplir con los objetivos del Programa de Centros. La oferta NO CUMPLE con 1 de los 4 elementos que componen esta dimensión: ➔ **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 no cumple, porque no presenta estrategia de monitoreo para articulación con el ecosistema, y tampoco

						presenta estrategia de monitoreo de gestión comunicacional, ya que solo detalla elementos a monitorear en los siguientes ámbitos: Estrategia del Centro, cumplimiento de metas, experiencia de usuarios de los clientes, gestión del equipo, gestión financiera. **Criterio 6: Ubicación e infraestructura (10%)** La oferta obtuvo una nota de 6,00, dado por los siguientes subcriterios: La oferta CUMPLE con 6 subcriterios de los 8 que componen este criterio: ➔ **Subcriterio 1**: **Visibilidad del Centro, tanto para los clientes que ingresan a sus espacios como para potenciales clientes y usuarios que transitan en su entorno.** El oferente cumple, porque el centro propuesto se ubica en calle Alvaro Perez 866, arteria principal de la comuna de Illapel, por lo que presenta visibilidad desde distintos puntos por donde transitan clientes, potenciales clientes, peatones y, vehículos particulares y públicos que transitan en su entorno. ➔ **Subcriterio 2**: **Accesibilidad del Centro en cuanto a la posibilidad de acceder a través de locomoción colectiva cercana al lugar.** El oferente cumple, porque la accesibilidad al Centro se puede realizar a través de locomoción colectiva cercana al lugar, con paradero o calle donde circula locomoción colectiva. Además, dado que se ubica en la calle principal de Illapel, es posible llegar en movilización colectiva desde la misma calle donde se ubica el Centro. ➔ **Subcriterio 3: Cercanía del centro a los actores claves del territorio (Academia, Entidades Públicas, Entidades Privadas, comunidad empresarial).** El oferente cumple, porque el mismo proponente puede identificarse como uno de los actores claves del territorio. Además, la ubicación del centro se encuentra a menos de 10 cuadras de la plaza de armas de la comuna, donde se encuentran actores relevantes como la Municipalidad de Illapel, entidades bancarias, organizaciones empresariales y organizaciones comunitarias. ➔ **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.** El oferente cumple, porque, el precio de mercado respecto al canon de arriendo de la infraestructura es acorde con valores referenciales presentados en el ANEXO N°3, ya que presenta una renta mensual de 24,42 UF, precio dentro del rango estimado para arriendos. ➔ **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 cumple, porque la infraestructura se encuentra habilitada, de acuerdo con el manual de Sercotec en periodo anterior, ya que, corresponden a las actuales dependencias en uso por el programa, y según fotografías presentadas en el ANEXO N°11, el centro se encuentra pre-habilitado con los espacios disponibles para la entrega de los servicios de asesoría y capacitación, sala de espera, baños, entre otros.

						➔ **Subcriterio 8: Presupuesto de habilitación se ajusta al monto proyectado de aporte Sercotec, y si supera el monto, incorpora aportes.** El oferente cumple, porque el monto de la habilitación de la infraestructura se ajusta a los indicado en el ANEXO N°2 de las bases. La oferta CUMPLE PARCIALMENTE con 1 subcriterio de los 8 que componen este criterio: ➔ **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 parcialmente con lo solicitado, porque si bien, indican que el tiempo proyectado de puesta en marcha de la infraestructura es entre 3 a 5 meses, para la casa que actualmente se encuentra en condiciones de habilitada, no obstante, no presentan carta gantt con la planificación de las actividades del proceso. La oferta NO CUMPLE con 1 subcriterio de los 8 que componen este criterio: ➔ **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.** La oferta no presenta Layout de todas las instalaciones del Centro, ya que no es posible 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. **Criterio 7: Propuesta de presupuesto y aportes de cofinanciamiento (20%)** La oferta obtuvo nota de 5,50 nota ponderada del criterio, dado por los siguientes subcriterios: • **<u>Subcriterio 1: Coherencia y pertinencia presupuesto y plan de gastos (50%)</u>** La oferta obtuvo una nota de 7,00 en este subcriterio, dado por los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con los 7 elementos que componen este subcriterio: ➔ **Elemento 1: Contabilización de la cantidad de personas solicitadas en el equipo**. La oferta cumple, porque plantean un equipo de trabajo conformado por un jefe de centro, 3 asesores generalistas y un asistente ejecutivo, equipo que coincide con el solicitado en ANEXO N°2 de las bases. ➔ **Elemento 2: Pertinencia gastos de operación**. La oferta cumple, porque el presupuesto de operación, presenta recursos acorde precio de mercado en todas las partidas, ya que indica que para operación se requiere de $43.992.816 Aporte Sercotec y $86.070.000 Aporte de terceros y del operador, con un total anual $130.062.816 correspondientes a 42,53% del presupuesto total.

						➔ **Elemento 3: Aportes de puntos de atención no pecuniarios valorados.** La oferta cumple, porque presentan aportes para puntos de atención no pecuniarios valorados en Canela, Los Vilos y Salamanca. ➔ **Elemento 4: Contabilización de capacitaciones**. La oferta cumple, porque en la contabilización del presupuesto en capacitaciones solicitan $10.332.816 Sercotec para capacitación, y de aporte de terceros y del operador por $13.290.000, lo que da un total para este ítem de $23.622.816 (capacitación para clientes, relatores para charlas, asesorias especializadas, capacitación para los clientes asesores y soporte). ➔ **Elemento 5: Elementos adicionales valorados**. La oferta cumple, porque define aportes no pecuniarios por $5.000.000 del operador para espacios de comercialización, además de $13.290.000 en capacitación a los clientes y recurso humano, servicios profesionales de administración y espacios para puntos de atención, y otros. ➔ **Elemento 6: Proyección de traslados de personal, de acuerdo con el despliegue territorial.** La oferta cumple, porque presenta una proyección de traslados de personal, que es pertinente para cumplir con el despliegue territorial requerido. Además, se contemplan $500.000 mensuales para la atención de 4 puntos móviles en Canela, Salamanca, Los Vilos y Pichidangui. ➔ **Elemento 7: Cumple con el formato Excel exigido**. El oferente cumple con el formato excel exigido, en la presentación del presupuesto. • **<u>Subcriterio 2: Aporte total de cofinanciamiento (25%)</u>** La oferta obtuvo una nota 5,00 en este subcriterio, porque la propuesta económica presenta un aporte de cofinanciamiento de $86.070.000 correspondiente al 30,01% del valor total del centro monto superior superior al 30,00% e inferior al 35,00% del costo total de ejecución del Centro. Presenta cofinanciamiento en 6 Partidas de gasto. • **<u>Subcriterio 3: Aporte pecuniario (25%)</u>** La oferta obtuvo una nota de 3,00 en este subcriterio, porque la propuesta económica presenta un aporte pecuniario de $1.000.000 lo que corresponde a un 1,16% del aporte total, monto superior al 1,00% e inferior al 5,00% de cofinanciamiento del Centro.

Para constancia, firman:

NOMBRE	CARGO	FIRMA
Giorgio Lobiano	Profesional de Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios	Giorgio Lobiano Barría Firmado digitalmente por Giorgio Lobiano Barría Fecha: 2025.01.07 12:42:35 -03'00'
Jorge Bustos	Coordinador de Planificación y Operaciones Dirección Regional Tarapacá	Jorge Bustos Torres Firmado digitalmente por Jorge Bustos Torres Fecha: 2025.01.07 12:29:31 -03'00'
Luis Berríos	Profesional de Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios	Luis Antonio Berrios Lopez Firmado digitalmente por Luis Antonio Berrios Lopez Fecha: 2025.01.07 12:33:34 -03'00'