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

En Santiago, con fecha 29 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 Schneeberger Méndez, debido a que se encuentra con licencia médica, por don Felipe Moreno Medina:

Nombre	Cargo
Omar Gómez Cárcamo	Ejecutivo de Fomento Dirección Regional de Magallanes
Carolina Palacios Martínez	Profesional de Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios
Felipe Moreno Medina	Profesional 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	Metropolitana	
Centro al que postula	San Pablo	
Institución oferente	**Instituto Profesional AIEP SpA**	**Universidad Central**
Cumplimiento de requisitos formales (5%)	**7,00**	**7,00**
Comportamiento contractual anterior (5%)	**7,00**	**7,00**
Evaluación de antecedentes financieros (10%)	**7,00**	**4,00**
Subcriterio 1: Indicador de liquidez (50%)	7,00	1,00
Subcriterio 2: Relación deuda patrimonio (50%)	7,00	7,00
Experiencia de la entidad oferente en servicios similares (10%)	**7,00**	**7,00**
Subcriterio 1: Experiencia en proyectos similares (40%)	7,00	7,00
Subcriterio 2: Experiencia a nivel regional (60%)	7,00	7,00

Propuesta Técnica (40%)	**6,50**	**5,60**
Subcriterio 1: Diagnóstico territorial y lineamientos estratégicos (20%)	1,10	1,10
Dimensión 1: Diagnóstico de brechas y oportunidades del territorio del Centro (5%)	3,00	5,00
Dimensión 2: Caracterización territorial (5%)	5,00	7,00
Dimensión 3: Mirada estratégica del Centro (10%)	7,00	5,00
Subcriterio 2: Servicios del Centro y metodología de trabajo (25%)	1,75	1,75
Dimensión 1: Metodología de trabajo en cada segmento de clientes (10%)	7,00	7,00
Dimensión 2: Coherencia de los servicios complementarios y adicionales del Centro (15%)	7,00	7,00
Subcriterio 3: Despliegue y estrategia de articulación territorial (30%)	1,90	1,90
Dimensión 1: Despliegue territorial (10%)	5,00	5,00
Dimensión 2: Estrategia de articulación territorial y desarrollo del ecosistema local de emprendimiento e innovación (20%)	7,00	7,00
Subcriterio 4: Elementos diferenciadores del operador (25%)	1,75	0,85
Dimensión 1: Estrategias para potenciar el trabajo en equipo y para el desarrollo profesional (10%)	7,00	7,00
Dimensión 2: Plan de monitoreo y gestión del Centro (15%)	7,00	1,00
Ubicación e Infraestructura (10%)	**6,00**	**5,00**
Presupuesto y aportes de cofinanciamiento (20%)	**7,00**	**7,00**
Subcriterio 1: Coherencia y pertinencia de la propuesta técnica y plan de gastos (50%)	7,00	7,00
Subcriterio 2: Aporte total de cofinanciamiento (25%)	7,00	7,00
Subcriterio 3: Aporte pecuniario (25%)	7,00	7,00

Nota Final	**6,70**	**5,94**

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	**Instituto Profesional AIEP SpA**	**Metropolitana**	**San Pablo**	**6,70**	**Recomendado**	**Criterio 1: Cumplimiento de requisitos formales (5%)** El oferente tiene nota 7,00 porque presenta todos los antecedentes solicitados dentro del plazo establecido. **Criterio 2: Comportamiento contractual anterior (5%)** El oferente tiene nota 7,00 porque la entidad oferente no se le ha 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 nacional de la Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios de Sercotec. **Criterio 3: Evaluación de antecedentes financieros del oferente (10%)** La oferta obtuvo nota 7,00 como nota ponderada del criterio considerando que: • **Nota del indicador de liquidez**: 7,00 porque 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, y • **Nota relación Deuda Patrimonio**: 7,00 porque el endeudamiento de la institución corresponde a 0,84, siendo entonces inferior 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, de acuerdo a los siguientes subcriterios: • **Subcriterio 1: Experiencia en proyectos similares (40%)** La oferta obtuvo nota 7,00 porque presenta 19 proyectos relevantes similares en los últimos 3 años, contados desde el cierre de recepción de propuestas, las cuales se resumen a continuación: ○ Fortalecimiento a emprendimientos y empresas de la industria de la belleza de Temuco, (2023). ○ Programa Red de Mentores, (2024).

						○ 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). ○ Núcleos de apoyo fiscal, consistente en un servicio de orientación y apoyo a pequeñas empresas en temas de impuestos, (2024). ○ Núcleos de apoyo de negocios, (2024). ○ Mercado Aconkagua (Cooperativa digital) - Desafío de Innovación abierta – Quillota, (2022-2023). ○ Prototipo optimización de riego para Comunidad de microemprendedores agrícolas regantes el Zahino, Los Andes, (2022-2024). ○ Centros de Desarrollo de Negocios Sercotec (9 CDN), (2024-2029). ○ Proyecto Viraliza i+e Crea Emprende Mujer Antofagasta: formación metodológica para emprendimientos dinámicos para mujeres senior y pre-senior, (2022-2023). ○ Proyecto VIRALIZA Formación y Eventos "Emprendimiento" Antofagasta, (2024). ○ Proyecto PAEI (Programa de Apoyo al Entorno para el Emprendimiento y la Innovación), (2024). ○ Hipperbit - MoveLab y AcelerAIEP, apoyo tecnológico de asesoría que busca potenciar la oferta de las empresas, (2024). ○ Torneo Emprendimiento Juvenil de robótica - Fundación Volemos Alto - Sede Bellavista, (2024). ○ Proyecto Turismo Sostenible para la Cuenca del Lago Llanquihue y Cochamó, (2023-2024). ○ Yakana Connect Maule/ Viraliza CORFO, (2023). ○ Coejecutor proyecto Viraliza Formación Emprendedores, (2023-2024). ○ Ejecutor del proyecto Innova y Emprende Estudiante del Maule, (2022-2023). ○ Programa ONU Mujeres, consistente en un programa de capacitación dirigido a mujeres emprendedoreas y empresarias, (2022). ○ Torneo Desafío Hídrico Universidades, consistente en una iniciativa que promueve el desarrollo de emprendimientos e innovaciones en los estudiantes universitarios, (2023). • **Subcriterio 2 Experiencia en proyectos a nivel regional (60%)** La oferta obtuvo nota 7,00 dado que presenta 8 proyectos relevantes similares en la región donde postula en los últimos 3 años, contados desde el cierre de recepción de propuestas, las cuales se resumen a continuación: ○ Centro de Desarrollo de Negocios Sercotec Independencia (2024-2029) ○ Hipperbit - MoveLab y AcelerAIEP, Región Metropolitana, (2024). ○ Núcleos de apoyo de negocios, Región Metropolitana, (2024). ○ Núcleos de apoyo fiscal, consistente en un servicio de orientación y apoyo a pequeñas empresas en temas de impuestos, Región Metropolitana, (2024). ○ 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). ○ Programa Red de Mentores, Región Metropolitana (2024). ○ Torneo Desafío Hídrico Universidades, consistente en una iniciativa que promueve el desarrollo de emprendimientos e innovaciones en los estudiantes universitarios, Región Metropolitana,

						(2023). ○ Torneo Emprendimiento Juvenil de robótica - Fundación Volemos Alto - Sede Bellavista, Región Metropolitana, (2024). **Criterio 5: Propuesta Técnica (40%)** La oferta obtuvo nota 6,50 como nota ponderada del criterio de acuerdo con los siguientes subcriterios y dimensiones: • **<u>Subcriterio 1: Diagnóstico territorial y lineamientos estratégicos (20%)</u>** La oferta obtuvo una nota ponderada de 1,10 en este subcriterio, considerando las siguientes dimensiones: **Dimensión 1: Diagnóstico de brechas y oportunidades del territorio (5%)** La oferta obtuvo una nota de **3,00** en esta dimensión, considerando los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con 4 elementos de los 6 elementos que componen esta dimensión: ➔ **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 Pudahuel, Cerro Navia y Lo Prado. Los sectores económicos más representativos incluyen comercio al por mayor y por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas, transporte y almacenamiento, industria manufactura y la construcción. En el ámbito social, identifican que en la comuna de Pudahuel existen algunas zonas con buenos índices de calidad de vida, mientras que, en las otras comunas, Lo prado y Cerro Navia, se observan mayores necesidades como falta de acceso a servicios públicos y de salud, brechas de género, desafíos en el ámbito de educación técnica y conexión con el mercado laboral, además, en Lo Prado es notable la población de pueblos originarios. En relación con el aspecto medioambiental, mencionan que Pudahuel enfrenta escasez de áreas verdes, contaminación acústica, mala gestión del espacio público, mientras que en Lo Prado se enfrentan desafíos por la alta densidad poblacional y presencia de industrias, que generan problemas de contaminación. ➔ **Elemento 2: Identifica de forma clara brechas, fortalezas y/o oportunidades del territorio**. El oferente cumple con lo solicitado, porque identifica de forma clara brechas y oportunidades del territorio. Identifica una baja formación educacional para la adecuada gestión empresarial, alta tasa de desempleo juvenil, baja diversificación en los negocios y en las oportunidades, indican fortalecer y potenciar el polo de empresas de logística y distribución presentes en el territorio y potenciar cadenas de valor. ➔ **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, diversificación en los negocios y gestión empresarial.

						➔ **Elemento 6: Las dimensiones priorizadas son factibles de abordar y orientadas al quehacer del Centro.** La propuesta cumple porque las dimensiones priorizadas son factibles de abordar al quehacer del Centro en los ámbitos de brechas y oportunidades analizados por el oferente, y se indica cómo a través de los servicios contribuirá a mitigar brechas y mejorar las capacidades y oportunidades de los clientes. La oferta NO CUMPLE con 2 elementos de los 6 elementos que componen esta dimensión: ➔ **Elemento 3: Vincula el diagnóstico con datos cuantitativos con fuentes.** El oferente no cumple con lo solicitado ya que no utiliza datos actualizados y sólo vincula el diagnóstico con datos cuantitativos únicamente presentando como fuente del INE-2017 para dato poblacional. ➔ **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 menciona ni vincula el diagnóstico territorial con estrategias territoriales tales como Estrategia Regional de Desarrollo, Pladecos u otros. **Dimensión 2: Caracterización territorial (5%)** La oferta obtuvo una nota de 5,00 en esta dimensión, de acuerdo a los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con 3 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.** La propuesta cumple con lo solicitado, porque realiza un análisis por cada comuna y los potenciales clientes del Centro de San Pablo. Menciona que en la comuna de Pudahuel hay presencia de emprendedores/as y empresarios/as de entre 25 y 60 años provenientes del sector minorista, gastronomía, servicios personales, construcción, y transporte y logística. En la comuna de Lo Prado, los potenciales clientes son emprendedores/as y empresarios/as de entre 25 y 55 años en sectores relacionados con el comercio, servicios personales, gastronomía, construcción y comercio mayor, y en Cerro Navia se observan emprendedores/as y empresarios/as de entre 25 y 55 años que se desempeñan en actividades económicas relacionadas con el comercio al por menor, servicios de cuidado personales, gastronomía, construcción, transporte, y venta al por mayor. ➔ **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 de clientes potenciales, de acuerdo a variables que permite hacer un análisis de sus brechas y necesidades. Por ejemplo, en el caso de Pudahuel, a partir de la caracterización de los clientes potenciales en el ámbito demográfico, económico y social, identifican oportunidades y necesidades asociadas a la articulación del ecosistema, promoción de la innovación y desarrollo del comercio local, mientras que en Lo Prado mencionan fortalecimiento de la capacitación, y en Cerro Navia identifican la diversificación empresarial y generacional.

						➔ **Elemento 3: Describe las necesidades y brechas existentes de los segmentos identificados.** La propuesta cumple porque presenta las siguientes brechas: Las redes colaborativas entre micro y pequeñas empresas, mayor oferta de programas de capacitación en gestión empresarial, marketing y habilidades administrativas para emprendedores, falta de iniciativas para el crecimiento y la innovación entre diferentes generaciones de emprendedores. Cómo necesidades se describe la creación de espacios que fomenten la creatividad, el desarrollo de nuevas ideas entre emprendedores, establecer talleres y cursos que fortalezcan las competencias clave de los emprendedores, enfocándose en sus necesidades específicas, implementando programas de capacitación y asesoría que atiendan a diferentes grupos de edades y niveles de experiencia, promoviendo intercambio de ideas. La oferta NO CUMPLE con 1 elemento de los 4 elementos que componen esta dimensión: ➔ **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.** La propuesta no cumple porque no hacen alusión de cómo se abordará el territorio para conseguir una cobertura de clientes 80% N2, N3 y 20% clientes N1 y sólo consolida el análisis de cuáles serán los potenciales clientes del Centro de San Pablo por cada segmento N1, N2, N3 y cooperativas. **Dimensión 3: Mirada estratégica del Centro (10%)** La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, de acuerdo a los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con los 6 elementos que componen esta dimensión: ➔ **Elemento 1: Vincula las brechas y oportunidades priorizadas en el diagnóstico con los objetivos de desarrollo sostenible y la agenda 2030 de Chile.** La propuesta cumple con lo solicitado, porque vincula las brechas priorizadas en el diagnóstico con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y la agenda 2030 de Chile. Respecto a la brecha "Potenciar cadenas de valor y fortalecer polos empresariales de logística y distribución" identifican el Objetivo 17: Alianzas para lograr los objetivos; en relación con la brecha "baja diversificación en los negocios" menciona el Objetivo 9: Industria, innovación e infraestructura; en la brecha "Insuficiente formación educacional para la adecuada gestión empresarial" identifican el Objetivo 8: Trabajo decente y crecimiento económico. ➔ **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 con lo solicitado, porque vincula las dimensiones priorizadas en el diagnóstico con los ejes estratégicos del programa. Por ejemplo, para abordar la generación de cadenas de valor, digitalización, sostenibilidad y sustentabilidad, género e internacionalización, mencionan distintos servicios, identificando asesorías en temáticas de sustentabilidad, internacionalización, además de, capacitación, ruedas de negocios, escuelas de fortalecimiento empresarial femenino, escuela de cooperativismo, seminarios, talleres y charlas de mercados y diferenciación de mercados, sumando asesoría especializada en digitalización (diseño,

						marketing digital, e-commerce, medios de pago digitales), programa formativo de fortalecimiento empresarial y acceso a oferta financiera. ➔ **Elemento 3: Propone variedad de servicios/oferta programática del CDN (asesoría generalista, asesoría especializada, programas de capacitación, seminarios, acciones asociativas, entre otros).** El oferente propone una variedad de servicios/oferta programática, tales como: Asesoría técnica de alto valor (gestión comercial, marketing digital, sustentabilidad, internacionalización, logística y distribución redes y vinculación y digitalización e innovación), programa formativo de fortalecimiento empresarial, acceso a oferta financiera, seminarios (logística y distribución, talleres y charlas, economía circular, IA, tecnologías e innovación), rueda de negocios para encadenamiento, asesorías especializadas (Diseño, marketing digital operacional, redes y vinculación, innovación), encuentro colaborativo, escuela de cooperativismo y escuela de fortalecimiento empresarial femenino. ➔ **Elemento 4: Presenta cómo la propuesta de servicios se articulará con entidades públicas, privadas y académicas.** La propuesta enumera entidades públicas, privadas y academia entre los que se encuentran: La Asociación Nacional de Logística, Red Municipal de Fomento Productivo, Saesa, AIEO Santiago Norte, Gobernación Regional Metropolitana, Centro de Innovación Anacleto Angelini, Asech, Instituto 3ie (incubadora), UTEM, Gedes, Ciescoop, Simón de Cirene, El Otro Capital, Servicio Nacional de la Mujer y Mujeres del Paciffico, como articulación facilitando la cooperación y el acceso a nuevos mercados para generar nuevas oportunidades de negocio que fortalecerá la cohesión del ecosistema empresarial. ➔ **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 propone de forma coherente indicadores de cobertura, medición de impacto, variables extra de resultados y de impacto para cada una de las estrategias lo que se traduce en: Agrupación focalizada en Logística y distribución, números de Encadenamiento productivo en el territorio, número de iniciativas de asociatividad, incremento en la formalización de empresas y proyectos innovadores, cantidad de empresas con acceso a nuevos mercados, N° de empresas con nuevos productos, número de empresas con adopción de herramientas digitales en el sector, empresas formalizadas, programas de colaboración con actores públicos o privados, número de mujeres que mejoran sus competencias en gestión empresarial, aumento en el número de MIPEs y cooperativas capacitadas en gestión empresarial y tecnología. ➔ **Elemento 6: Explicita de forma coherente cómo dicho plan estratégico permitirá contribuir a la sostenibilidad económica de MYPEs y Cooperativas, a través de la instalación de capacidades de gestión empresarial y articulación del ecosistema empresarial local.** El oferente explicita de forma coherente como el plan estratégico propuesto busca fortalecer la sostenibilidad económica de las MYPEs y cooperativas, a través de diversas iniciativas que abordan las brechas y oportunidades identificadas en el diagnóstico, cuyo objetivo central es mejorar las capacidades de gestión empresarial y promover la articulación del ecosistema empresarial local para asegurar un crecimiento económico sostenible. Por

						ejemplo, mencionan que la capacitación y asesoría técnica es un componente esencial, brindando apoyo en áreas críticas, como la sostenibilidad e innovación, que promuevan prácticas empresariales alineadas con los Objetivos de Desarrollo Sostenible, y a través de seminarios y talleres, las MYPEs podrán innovar en sus productos y procesos, mejorando su competitividad y responsabilidad social. En el caso del encadenamiento productivo y la articulación del ecosistema, mencionan promoverlos mediante programas, asesoría y networking que fomenten relaciones entre los actores locales públicos y privados del territorio, facilitando la cooperación y el acceso a nuevos mercados, lo que generará nuevas oportunidades de negocio y fortalecerá la cohesión del ecosistema empresarial. La propuesta también menciona que el plan estratégico también se enfoca en el acceso a nuevos mercados, y que la creación de una Escuela de Fortalecimiento de Cooperativas y de Fortalecimiento Femenino propiciará la generación de redes, articulación y vinculación entre actores relevantes y microempresarios. • **<u>Subcriterio 2: Servicios del Centro y metodología de trabajo (25%)</u>** La oferta obtuvo una nota ponderada de 1,75 en este subcriterio, de acuerdo con las siguientes dimensiones: **Dimensión 1: Metodología de trabajo en cada segmento de clientes (10%)** La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión considerando los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con 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.** La oferente explícita 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 Mailyng masivo, difusión de 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 Mailyng masivo. ➔ **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.

						➔ **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 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. ➔ **Elemento 4: Es coherente la propuesta de trabajo con cada segmento de clientes (captación, servicios y actividades de ecosistemas), de acuerdo con sus necesidades.** La propuesta cumple porque existe coherencia en cada segmento de cliente y en la propuesta de trabajo. Con clientes N1 porque incluye asesorías de alto valor en formalización, fijación de precios y costos unitarios, contabilidad básica, flujo de caja y control financiero, diseño de marca, activación de redes sociales, oportunidades financiamientos y diseño de página web. En capacitaciones, se encuentran temas de redes de apoyo para emprender, introducción al modelo de negocios, formalización y temas legales relacionados, impuestos que debes conocer para emprender, propuesta de valor, redes sociales, herramientas digitales, sustentabilidad y costos y punto de equilibrio. Con los clientes N2 se propone asesorías de alto valor en transformación digital para Pymes, estructuración financiera y preparación para obtención de financiamiento, estrategia de marketing digital, e-commerce, implementación de sistemas contables, control presupuestal y control de flujo de caja, creación de alianzas comerciales, diagnóstico del modelo actual, desarrollo de estrategias para diversificación de productos o servicios, sustentabilidad, innovación y desarrollo de propuesta de valor, internacionalización y exportación, logística y distribución, en capacitaciones en temas de financiamiento para Pymes, marketing digital para Pymes, construcción de identidad de marca, comercio exterior, innovación, transformación digital para Pymes, contabilidad, normativa legal, cadena de valor, sostenibilidad, clínica de servicios, complementarios para el sector comercio y turismo, logística y distribución. Para Clientes N3 se proponen asesorías de alto valor en temas de gestión financiera, acceso a financiamiento, estrategia de marketing y comercialización, estrategias de escalamiento comercial, asesorías en gestión comercial, marketing digital y vinculación, asesoría en internacionalización, digitalización de procesos y cumplimiento legal y normativa laboral, y capacitaciones en financiamiento para Pymes, marketing digital para Pymes, construcción de identidad de marca, comercio exterior, innovación, transformación digital, contabilidad, logística y distribución y normativa legal con cooperativas asesorías de alto valor gestión financiera, acceso a financiamiento, desarrollo de planes de negocio, asesoría legal y organizativa, asesoría jurídica formalización de cooperativas, formación en gestión financiera y gobernanza cooperativa, comercialización y marketing digital, sustentabilidad y comercio justo, e-commerce y exportación. En cada uno de los segmentos se proponen actividades grupales o de desarrollo de ecosistema que incluyen ruedas de negocios, seminarios, escuelas y encuentros. ➔ **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 porque realiza una propuesta de trabajo diferenciada para empresas y cooperativas, tanto en la captación, asesorías, capacitaciones como para las actividades grupales descritas en los elementos anteriores. **Dimensión 2: Coherencia de los servicios complementarios y adicionales del Centro (15%)** La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, considerando los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con 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 y detalla un set de servicios complementarios como son acceso a productos y servicios financieros, encadenamientos y articulación con entidades públicas, privadas y académicas, actividades de difusión, consultorías externas, clínicas empresariales, encadenamientos productivos con actores claves, practicantes 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. ➔ **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 en línea de cadena logística, internacionalización y oportunidades de exportación de las Pymes, Estudios de mercados, sustentabilidad y economía circular, energías renovables y no convencionales, Capacitación liderazgo femenino. ➔ **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 presenta cartas de aportes de 14 servicios complementarios y adicionales propuestos entre los que se encuentran 3 seminarios a clientes en modelos de empresas asociativas y factores de éxito para la asociatividad, apoyo metodológico con diagnóstico para estudios de mercado, 2 seminarios online de cadena logística y detección de oportunidades de exportación en las pymes, estudiantes en práctica de Ingeniería en gestión turística que aportaran al desarrollo de actividades talleres y asesorías (4 estudiantes por 4 meses) Temas a desarrollar: +Rediseño de Modelos de Negocios rubro turismo sostenible +Elaboración de mapa de actores que aporte al desarrollo empresarial según vocaciones productivas + Apoyo en la elaboración de rutas turísticas, docente relator para Seminario y/o Encuentro temático de Turismo (3 horas experto), relator para ejecutar 3 talleres durante el año (3 horas cada uno. Eje desarrollo turístico sostenible, 1 Taller Facilitado por 2811: Herramientas metodológicas para el aseguramiento del impacto (foco emprendimiento social), 3 Seminarios (al año) online a clientes del Centro: Sostenibilidad y economía Circular Energías renovables no convencionales, charlas de metodologías y gestión de innovación para pymes, visita a Centro de Innovación UC (pasantía) Clientes del CDN, Escuela AWE Chile, para

						potenciar el desarrollo y crecimiento de emprendimientos liderados por mujeres. Reducir Brechas y disminuir el índice de mortalidad de los emprendimientos femeninos. Brindar herramientas teóricas y prácticas para que las mujeres profesionalicen su emprendimiento, la mejora de su oferta de valor y su fortalecimiento comercial, facilitador experto para Seminario en Sustentabilidad, para empresas de menor tamaño clientes del Centro, 3 sesiones de mentoría especializada de temáticas de innovación y/o comercialización y programa Transferencia fortalecimiento Asociativo de Pequeños y Medianos Agentes Socioeconómicos de Producción. • **<u>Subcriterio 3: Despliegue y estrategia de articulación (30%)</u>** La oferta obtuvo una nota ponderada de 1,90 en este subcriterio, considerando las siguientes dimensiones: **Dimensión 1: Despliegue territorial (10%)** La oferta obtuvo una nota de 5,00 en esta dimensión 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 propone el centro principal en la comuna de Cerro Navia y focalizará su trabajo en las 3 comunas del territorio que son Cerro Navia, Pudahuel y Lo Prado, complementando con puntos de atención en Cerro Navia y Pudahuel. ➔ **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 presenta todas las cartas de aportes de los municipios en las cuales estarán ubicados los puntos de atención, la Ilustre Municipalidad de Pudahuel y la Ilustre Municipalidad de Cerro Navia. ➔ **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 propuesta indica de forma completa y coherente cómo funcionarán los puntos de atención. Identifica dirección, horarios, servicios a desarrollar y equipo para lograr despliegue territorial. En Cerro Navia se encontrarán en Del Consistorial N° 664, los jueves de 9:00 a 18:00 horas, en Pudahuel, en San Pablo N° 8844, los miércoles de 9:00 a 18:00 horas. Los servicios serán la atención de contactos 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 La oferta NO CUMPLE con 1 elementos de los 4 elementos que componen esta dimensión: ➔ **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.** La propuesta

						no cumple porque no se presentan nuevos puntos de atención en otras comunas ni en dependencias de socios estratégicos como valor agregado. Las cartas presentadas corresponden a las Municipalidades de Pudahuel y Cerro Navia. **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, considerando los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con 5 elementos de los 5 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.** 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. dos veces por año, se propone encuentros con aliados y dos asambleas al año con aliados estratégicos como encuentros de trabajo, complementarios al Comité Directivo el cual se sesionará trimestralmente. ➔ **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 la Municipalidad de Pudahuel, Lo prado y Cerro Navia y Banco Estado, del sector académico, como Universidad Andrés Bello, UTEM, Centro de Innovación UC, CIESCOOP, Sector privado como Asesorías e inversiones 2811, Cámara de Comercio de Santiago, ASECH, Banco BCI, País Digital, Gedes, Instituto 3iE, Saesa, Banca ética, Mujeres del Pacífico, Click & Connect y Simón de Cirene. ➔ **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. En Género: Mujeres del Pacifico. En asociatividad: Centro internacional de cooperativas y ONG El Otro Capital. internacionalización y Cadena Logística: Click and Connect. Sostenibilidad y Economía Circular: Gestión y Desarrollo Ltda y Ecosistema Doble Impacto. ➔ **Elemento 4: Existen cartas de apoyo para al menos el 50% de las vinculaciones propuestas.** El oferente cumple porque presenta 17 cartas de apoyo para más del 50% 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 priorizadas por el Centro**

						(diagnóstico territorial mencionados en ANEXO N°5). El oferente podrá ser incluido dentro del Comité Directivo, siendo considerado en la integración mínima para cumplir este punto. La propuesta cumple porque proponen siete integrantes, cinco del sector privado con una representación del 71,4%: Mujeres del Pacifico, Click and Connect, Fundación Fibra, STM Grupo Saesa, Simón de Cirene. Actor público con 14,3%, proponiendo a la Municipalidad de Pudahuel. Academia con 14,3% se propone AIEP Santiago Norte. • **<u>Subcriterio 4: Elementos diferenciadores del operador (25%)</u>** La oferta obtuvo una nota ponderada de 1,75 en este subcriterio 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, considerando 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 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. ➔ **Elemento 2: Identifica beneficios en temas de desarrollo profesional.** El oferente identifica beneficios de desarrollo profesional de perfeccionamiento profesional, calidad de vida con beneficios y cumplimiento normativo. ➔ **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. ➔ **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. **Dimensión 2: Plan de monitoreo y gestión del Centro (15%)**

						La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, considerando los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con 4 elementos 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.** La propuesta cumple porque detalla los elementos a monitorear en los siguientes ámbitos: Estratégico, resultados, articulación con el ecosistema, gestión comunicacional, experiencia de usuario, gestión del equipo, gestión financiera, vinculación con Sercotec y vinculación con el operador Instituto Profesional AIEP SpA. ➔ **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 Centros AIEP con la Dirección de innovación y emprendimiento AIEP, Jornada anual de Centros operados por AIEP. ➔ **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. ➔ **Elemento 4: Coherencia del plan de monitoreo con los objetivos del Programa de Centros.** La propuesta cumple porque presenta un plan de monitoreo robusto y completo que tiene coherencia con los objetivos del programa de centros.

						Criterio 6: Ubicación e infraestructura (10%) La oferta obtuvo una nota de 6,00 considerando 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 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, tanto para los clientes como para los potenciales clientes y usuarios que transitan en su entorno. La propiedad se encuentra en la calle Cardenal Raúl Silva Henríquez 1129, Cerro Navia, y se puede ver desde toda la cuadra donde se ubica el Centro. ➔ **Subcriterio 2: Accesibilidad del Centro en cuanto a la posibilidad de acceder a través de locomoción colectiva cercana al lugar, con paradero o calle donde circule locomoción colectiva.** La oferta cumple con lo solicitado, porque el Centro cuenta con la posibilidad de acceder a través de locomoción colectiva, mediante varios paraderos a una cuadra del Centro, tanto en la calle Cardenal Raúl Silva Henríquez como en la Calle San Francisco. ➔ **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 400 m2 de terreno y 162m2 construidos y el arriendo es de 39 UF mensuales, por lo tanto, el precio es pertinente y está de acuerdo con los valores referenciales presentados en el Anexo N°3. ➔ **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 propuesta cumple porque presenta Layout en el anexo N° 11 que permite identificar los espacios solicitados, tales como: Sala de recepción, espacio infantil, un espacio cowork, una sala de capacitaciones, tres oficinas, una cocina, dos baños, un baño para personas con movilidad reducida con mudador, y estacionamiento. ➔ **Subcriterio 7: La infraestructura propuesta se encuentra con condiciones de habilitación (pre-habilitada), de acuerdo con el manual de Sercotec en periodo anterior.** La infraestructura propuesta cumple con lo solicitado, porque corresponde a la actual infraestructura donde opera el Centro, por lo tanto, se encuentra en condiciones de habilitación (pre-habilitada), de acuerdo con el manual de Sercotec del periodo anterior. ➔ **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. La oferta CUMPLE PARCIALMENTE con 1 subcriterios de los 8 que componen este criterio:

						➔ **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 Centro tiene cercanía a algunos actores claves como la Municipalidad de Cerro Navia, el Registro Civil de identificación y el Juzgado de Policía Local, que se encuentra a una calle de distancia, sin embargo, no hay cercanía a academias, instituciones financieras y a la comunidad empresarial. La oferta NO CUMPLE con 1 subcriterios 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.** La propuesta no cumple, porque si bien la infraestructura propuesta actualmente cuenta con los mismos espacios habilitados de acuerdo con el manual de imagen de Centros, sin embargo, no presenta una carta Gantt con las actividades a desarrollar para la habilitación, mencionando sólo una estimación de un mes. **Criterio 7: Propuesta de presupuesto y aportes de cofinanciamiento (20%)** La oferta obtuvo nota 7,00 como nota ponderada del criterio, de acuerdo a 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, por los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con los 7 que componen este subcriterio: ➔ **Elemento 1: Contabilización cantidad de personas solicitadas en el equipo.** El equipo propuesto señala un Jefe de Centro, dos Asesores Junior, dos Asesores Generalistas y un Asistente Ejecutivo, por lo que cumple con el equipo solicitado para este Centro como solicitado para el Centro de San Pablo. ➔ **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. ➔ **Elemento 3: Aportes de puntos de atención no pecuniarios valorados.** La propuesta cumple con los aportes de puntos de atención no pecuniarios valorados para el Centro de San Pablo y presentan cartas. ➔ **Elemento 4: Contabilización de capacitaciones.** El presupuesto contabiliza las capacitaciones tanto con aporte Sercotec como de aportes del Operador. ➔ **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.

						➔ **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 $2.778.555 anuales. ➔ **Elemento 7: Cumple con formato Excel exigido.** El presupuesto cumple con el formato Excel ANEXO 3, exigido. • **<u>Subcriterio 2: Aporte total de cofinanciamiento (25%)</u>** 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% del costo total de ejecución del Centro. • **<u>Subcriterio 3: Aporte pecuniario (25%)</u>** La oferta obtuvo una nota de 7,00 en este subcriterio, porque la propuesta económica presenta un aporte pecuniario de un 11,22% superior al 10 % del costo de cofinanciamiento del Centro.
2	**Universidad Central**	**Metropolitana**	**San Pablo**	**5,94**	**En prelación**	**Criterio 1: Cumplimiento de requisitos formales (5%)** El oferente tiene nota 7,00 porque presenta todos los antecedentes solicitados dentro del plazo establecido. **Criterio 2: Comportamiento contractual anterior (5%)** El oferente tiene nota 7,00 porque no se le ha 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 nacional de la Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios de Sercotec. **Criterio 3: Evaluación de antecedentes financieros del oferente (10%)** La oferta obtuvo nota 4,00 como nota ponderada del criterio considerando que: ➔ **Nota del indicador de liquidez**: 1,00 porque la liquidez de la institución corresponde a 1,15, siendo esta menor a 1,5 veces, para hacer frente a sus Obligaciones Financieras en el corto plazo, y ➔ **Nota relación Deuda Patrimonio**: 7,00 porque el endeudamiento de la institución corresponde a 0,44, siendo entonces inferior 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 por los siguientes subcriterios: • **Subcriterio 1: Experiencia en proyectos similares (40%)** La oferta obtuvo nota 7,00 porque presenta 13 proyectos relevantes similares en los últimos 3 años, contados desde el cierre de recepción de propuestas, las cuales se resumen a continuación: ◆ Centro de Negocios Sercotec Independencia, (2015-2024).

						◆ Centro de Negocios Sercotec La Florida, (2024-2029). ◆ Concurso de desarrollo de capacidades institucionales para la igualdad de género en el ámbito de la i+d+i+e en instituciones de educación superior género, (2021). ◆ Development of a Policy Model for the Chilean Cultural Industry: Lessons from South Korea, el proyecto consistió en la identificación de consejos para el caso chileno en torno a la exportación de servicios de la industria creativa de mipes, (2023). ◆ El Plan Regional de ordenamiento territorial(prot) como instrumento de gobernanza climática territorial multinivel. Proyecto que busca sentar las bases del desarrollo sustentable en las personas, mipes e instituciones del país, (2023-2025). ◆ Flujos Transnacionales Chinos en Chile: FAMILIAS, COMERCIO Y MERCANCÍAS, (2023-2025). ◆ FNDR CAPACITACIÓN CONECTA@ NORPONIENTE REGIÓN METROPOLITANA, (2023-2024) ◆ Huella Migrante. Respuestas estatales hacia la migración venezolana en Colombia, Ecuador y Chile: políticas y desafíos de integración desde la perspectiva económica del emprendimiento, (2024-2027). ◆ Jardines eficientes para el espacio público de la RM, proyecto que consiste en evaluar técnica, social, económica y ambientalmente diferentes tipos de soluciones para lograr la sustentabilidad de las áreas verdes en espacios públicos, apoyando el levantamiento de información para mipes viveros, (2022-2024). ◆ Refugios Biourbanos, que tiene por objeto profundizar en el conocimiento y enseñanza de nuevos modelos de soluciones basadas en la naturaleza para incorporar en el sistema de infraestructura verde urbana que aporten a la adaptación de la ciudad, empresas y emprendedores en el contexto de cambio climático, (2023-2024). ◆ Transferencia Red innovación pública territorial, (2020-2022). ◆ Turismo Rural sostenible en los campos de O'Higgins', (2020-2022). ◆ Vigilancia Territorial para el desarrollo de una Economía de Datos en el Sector Turismo de Arica y Parinacota, (2022-2024). • **Subcriterio 2 Experiencia en proyectos a nivel regional (60%)** La oferta obtuvo nota 7,00 porque presenta 5 proyectos relevantes similares en la región donde postula en los últimos 3 años, contados desde el cierre de recepción de propuestas, las cuales se resumen a continuación: ◆ Centro de Negocios Sercotec Independencia, (2015-2024). ◆ Centro de Negocios Sercotec La Florida, (2024-2029). ◆ FNDR CAPACITACIÓN CONECTA@ NORPONIENTE REGIÓN METROPOLITANA, (2023-2024). ◆ Jardines eficientes para el espacio público de la RM, consistente en evaluar técnica, social, económica y ambientalmente diferentes tipos de soluciones para lograr la sustentabilidad de las áreas verdes en espacios públicos, apoyando el levantamiento de información para mipes viveros, (2022-2024). ◆ Refugios Biourbanos, consistente en profundizar en el conocimiento y enseñanza de nuevos modelos

						de soluciones basadas en la naturaleza para incorporar en el sistema de infraestructura verde urbana que aporten a la adaptación de la ciudad, empresas y emprendedores en el contexto de cambio climático, (2023-2024). **Criterio 5: Propuesta Técnica (40%)** La oferta obtuvo nota 5,60 como nota ponderada del criterio, considerando los siguientes subcriterios y dimensiones: • **<u>Subcriterio 1: Diagnóstico territorial y lineamientos estratégicos (20%)</u>** La oferta obtuvo una nota ponderada de 1,10 puntos en este subcriterio, de acuerdo con las siguientes dimensiones: **Dimensión 1: Diagnóstico de brechas y oportunidades del territorio (5%)** La oferta obtuvo una nota de 5,00 en esta dimensión, considerando los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con 5 elementos de los 6 elementos que componen esta dimensión: ➔ **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 que sintetiza información de la comuna de Pudahuel, donde en lo económico incorpora los principales sectores como son el comercio, el transporte, manufactura, logística y el aeropuerto internacional. En lo social, identifica vulnerabilidad y delitos graves, y en lo medioambiental indaga en identificación de áreas verdes, vertederos ilegales, contaminación acústica en torno al aeropuerto y 10% de uso urbano del territorio. Respecto a la comuna de Cerro Navia, en lo económico, describen como principales sectores el comercio, transporte y manufactura. En lo social, mencionan bajos recursos de los hogares, y en lo medioambiental identifican bajo estándar de áreas verdes, presencia de microbasurales y contaminación atmosférica. En cuanto a la comuna de Lo Prado, mencionan que los principales sectores económicos son el comercio, transporte, manufactura, empresas en comercio. En lo social, describen la presencia de hogares de bajos recursos, alta vulnerabilidad, y en el aspecto medioambiental, se menciona bajo estándar de áreas verdes por habitante, contaminación y microbasurales. ➔ **Elemento 2: Identifica de forma clara brechas, fortalezas y/o oportunidades del territorio**. El oferente cumple con lo solicitado, porque identifica de forma clara las siguientes brechas: (1) Falta de encadenamiento productivo para las Pymes locales, (2) Desaprovechamiento de la vocación logística del territorio, (3) Falta de programas de apoyo especializado en materia de emprendimiento y gestión de negocios dirigido a mujeres, y (4) Tránsito a situación de formalidad y modelo sostenible. Además, argumentan diferentes problemáticas presentes en el territorio, como la nula presencia de instituciones de educación superior en las tres comunas contribuye a la falta de transferencia de conocimientos y de acceso a herramientas avanzadas de gestión, afectando el potencial de crecimiento sostenible de las empresas. En las oportunidades identificadas se encuentran el potencial de encadenamientos

						productivos, el desarrollo de la vocación logística, empoderamiento femenino y la formación y sostenibilidad empresarial. ➔ **Elemento 3: Vincula el diagnóstico con datos cuantitativos con fuentes.** El oferente cumple con lo solicitado, porque vincula el diagnóstico con datos cuantitativos de diferentes fuentes de información, como por ejemplo, el plan regulador Pudahuel 2018, estimación de población al año 2024, Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, Sistema Nacional de Información Municipal año 2023, y presentan el índice de inequidad territorial de género, a través de un modelo de estimación, que considera variables socioeconómicas, que entrega un valor entre 0 y 1, siendo 0 la completa desigualdad y 1 la paridad entre hombres y mujeres, usando fuentes de información del Centro de Estudios de Ciudad y Territorio año 2023, datos de la Biblioteca del Congreso Nacional de Chile en base a estadísticas del Servicio de Impuestos Internos año 2022, Servicio de Impuestos Internos año 2022, Plan de Desarrollo Comunal Cerro Navia 2023-2030, y Plan de Desarrollo Comunal Lo Prado 2018-2022. ➔ **Elemento 5: Prioriza brechas y/o oportunidades que serán abordadas por la propuesta estratégica del CDN.** La oferta cumple porque se priorizan brechas y oportunidades que serán abordadas por la propuesta estratégica del Centro. Brecha 1: Falta de encadenamientos productivos. Brecha 2: Desaprovechamiento de la vocación territorial logística del territorio, Brecha 3: Inequidades de género en ingresos y educación. Brecha 4: Alta informalidad en el emprendimiento. En cuanto, a las prioridades, se encuentran potenciar encadenamientos productivos, desarrollo de la vocación logística, empoderamiento femenino y formalización y sostenibilidad empresarial. ➔ **Elemento 6: Las dimensiones priorizadas son factibles de abordar y orientadas al quehacer del Centro.** La propuesta cumple con lo solicitado, porque para las brechas y oportunidades analizadas por el oferente, también identifican cómo a través de los servicios del Centro se contribuirá a mitigar dichas brechas y cuáles servicios contribuirán a mejorar las capacidades y oportunidades de los clientes. La oferta NO CUMPLE con 1 elemento 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 con lo solicitado, porque no explicita una vinculación en el diagnóstico territorial con estrategias territoriales tales como Estrategia Regional de Desarrollo, Pladecos (a nivel comunal) u otros. **Dimensión 2: Caracterización territorial (5%)** La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, considerando 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.** La propuesta cumple, porque identifica cuáles son los principales clientes potenciales del Centro de San Pablo, por comuna de atención. Pudahuel: N1, N2 y N3, MYPEs de servicios, almacenamiento y

						transporte, manufactura, construcción y comercio. En Lo Prado: N1 y N2, MYPEs de servicios, manufactura, comercio y metalmecánico. Cerro Navia: N1 y N2, MYPEs de manufactura, comercio y servicios. ➔ **Elemento 2: Presenta una caracterización completa de dichos segmentos, de acuerdo a variables demográficas, económicas y sociales.** La propuesta cumple porque presenta una caracterización de los segmentos de emprendedores/as en las comunas de Pudahuel, Lo Prado y Cerro Navia, considerando las variables demográficas, económicas y sociales. En el segmento N1 y cooperativas: Se enfoca en emprendedores de 30 a 55 años, con una mayor concentración en Pudahuel y un 60% de mujeres. Pudahuel destaca en la adjudicación de fondos públicos, con un 90% de beneficiarias mujeres. Los emprendedores son el sustento de sus familias y tienen formación técnica. En el segmento N2 y cooperativas: Incluye empresas de sectores como logística y comercio, con un 52% de las pequeñas empresas en logística lideradas por mujeres. El 80% son microempresas, con ventas entre 2.400 y 25.000 UF. Buscan mejorar su sostenibilidad y enfrentar problemáticas laborales y financieras. En el segmento N3 y cooperativas: Comprende empresas de diversos tamaños, incluyendo spinoffs y startups. Las ventas varían entre 0 y 25.000 UF, y se destaca un enfoque en innovación y tecnología, apoyadas por programas de Corfo y la Universidad Central, lo que refleja un compromiso con el desarrollo empresarial. ➔ **Elemento 3: Describe las necesidades y brechas existentes de los segmentos identificados.** El oferente cumple al identificar las necesidades y brechas de los clientes según sus segmentos. Para los emprendedores con ideas de negocio, se destacan necesidades como la formalización a corto plazo, el desarrollo de competencias en gestión empresarial y diseño de negocios, el acceso a estudios de mercado, la captación de inversión pública y privada, y la resolución de problemas tributarios y legales. Para los empresarios con negocios establecidos, las prioridades incluyen la planificación estratégica, la incorporación de nuevas tecnologías, el fortalecimiento del liderazgo, la innovación, la diversificación de ingresos y el acceso a financiamiento. En el caso de empresas y cooperativas con alto potencial de crecimiento, se identifican necesidades de información y herramientas para la toma de decisiones en aspectos tributarios y contables, así como acceso a financiamiento de entidades como CORFO y capitales de riesgo, y la generación de competencias para la internacionalización y estudios de mercado. ➔ **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.** La propuesta cumple porque entrega una caracterización por cada segmento de clientes, destacando que el emprendedor es un cliente potencial del centro, y que necesariamente ha sido parte de programas formativos previos relacionados con gestión de negocios. Además, el perfil del emprendedor se focaliza en que cuente con ideas de negocios diferenciadoras, y que para ello, previamente participen del ciclo del emprendimiento y pasen por el filtro inicial de diagnóstico realizado en la plataforma www.redespyme.cl diseñada por el centro San Pablo en colaboración con la UCEN. Este segmento representa un total de clientes atendidos por el centro correspondiente a un 15%.

						Dimensión 3: Mirada estratégica del Centro (10%) La oferta obtuvo una nota de 5,00 en esta dimensión, condurando 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 y la agenda 2030 de Chile.** La propuesta cumple porque vincula las brechas y oportunidades priorizadas en el diagnóstico con los objetivos de desarrollo sostenible y la agenda 2030 de chile tales como: Educación de calidad (ODS 4), trabajo decente y crecimiento económico (ODS 8), Industria innovación e infraestructura (ODS 9), Reducción de las desigualdades (ODS 10), Alianzas para lograr objetivos (ODS 17), Igualdad de género (ODS 5), Producción y consumo responsable (ODS 12). ➔ **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 porque vincula las dimensiones priorizadas con los ejes estratégicos en innovación y sustentabilidad, cadenas de valor, internacionalización, género y asociatividad y cooperativismo y los servicios/oferta programática de los Centros. ➔ **Elemento 3: Propone variedad de servicios/oferta programática del CDN (asesoría generalista, asesoría especializada, programas de capacitación, seminarios, acciones asociativas, entre otros).** La propuesta cumple porque propone una variedad de servicios/oferta programática del Centro tales como asesorías generalistas y especializadas en gestión empresarial, innovación, sustentabilidad, reuniones de vinculación con socios estratégicos,, seminarios, ruedas de negocios,, clínica de logística de operaciones, seminario en sello logístico, academia de internacionalización, estudios de mercados, ferias de comercialización y acceso a mercados, acciones de networking, clínica jurídica, entre otros. ➔ **Elemento 4: Presenta cómo la propuesta de servicios se articulará con entidades públicas, privadas y académicas.** La propuesta cumple porque enumera entidades públicas, privadas y de la academia entre las que se encuentran las Municipalidades de Pudahuel, Cerro Navia y Lo Prado, Enea, Asociación Logística Pudahuel, Universidad Central, Duoc, Asexma, Prochile, Aduanas, IP Chile, Fundación Fibra y Aguas Santiago Poniente, con el fin de potenciar el ecosistema de emprendimiento territorial ,identificando oportunidades de desarrollo para las MIPEs, que junto a los actores claves del territorio, permite unificar criterios y colaborar en soluciones. ➔ **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.** La propuesta cumple porque el plan estratégico contribuirá a la sostenibilidad económica de MIPES y cooperativas al establecer bases sólidas en áreas clave, enfocándose en una intervención a largo plazo que integra aspectos medioambientales, sociales y culturales a través de la colaboración con actores como la academia y

						gobiernos locales, se implementarán programas como ESCALAB, que fortalecerán las capacidades de gestión empresarial y promoverán la innovación. El centro ha demostrado un impacto positivo en ventas y empleo en comunas vulnerables, mejorando la vinculación de las MIPES con grandes empresas y facilitando el acceso a conocimientos en comercio exterior y logística. La creación de redes de cooperación permitirá a las MIPES integrarse en cadenas de valor más amplias, además, se ofrecerán asesorías en áreas legales, laborales y financieras, y se fomentará la equidad de género mediante programas para mujeres emprendedoras. Con un enfoque integral en formación y acceso a mercados, el plan busca construir un ecosistema empresarial sostenible que beneficie tanto a las MIPES como a la comunidad, incluyendo capacitaciones en sostenibilidad y políticas regenerativas. La oferta NO CUMPLE con 1 elementos de los 4 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.** La propuesta no cumple de forma coherente con indicadores de cobertura, medición de impacto y variables extra de resultados para cada una de las estrategias, porque proponen algunos indicadores como aumento de porcentaje en ventas, pero proponen otros que no tienen coherencia con la estrategia definida, tales como seminarios, rueda de negocios y talleres. • **<u>Subcriterio 2: Servicios del Centro y metodología de trabajo (25%)</u>** La oferta obtuvo una nota ponderada de 1,75 en este subcriterio por las siguientes dimensiones: **Dimensión 1: Metodología de trabajo en cada segmento de clientes (10%)** La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión considerando los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con 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.** La propuesta cumple porque explicita una estrategia de captación/tracción para cada tipo de cliente N1, N2, N3 y Cooperativas de acuerdo con su realidad. **Clientes N1**: Difusión a través de la plataforma Redespyme.cl, redes sociales locales y eventos comunitarios, participación en ferias locales y eventos de emprendimiento, colaboración con las municipalidades, uso de boletines digitales y campañas de email para emprendedores que han participado de programas de emprendimiento previos en el territorio. **Clientes N2:** Publicidad en redes sociales a través del Centro y socios estratégicos del territorio, Generación de plan comunicacional que incluye capacitaciones del Centro, ciclo de emprendimiento, espacios de comercialización exclusivos para clientes, presentación de casos de éxito en el territorio, clínicas especializadas vinculadas con la UCEN, promoción de seminarios en temas claves sobre financiamiento y cumplimiento regulatorio. **Clientes N3:** Difusión en plataformas de innovación, colaboraciones con aceleradoras, venture capital y fondos de inversión, Participación en eventos de innovación y Networking, colaboraciones. Cooperativas: Difusiones a través de asociaciones cooperativas, municipalidades y redes locales, promoción de casos de éxito de cooperativas en medios

						locales, colaboración con fundación fibra y otras organizaciones que promueven el cooperativismo, participación en ferias, encuentros de cooperativas. ➔ **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 cumple porque presenta estrategias de trabajo pertinentes y diferenciadas por cada segmento de clientes, incluyendo a las cooperativas. Lo anterior según sus necesidades que se vinculan a los servicios básicos, complementarios y adicionales que incorporan asesoría generalista, estudios de mercado, apoyo en busca de inversión y fuentes de financiamiento, asesoría especializada, capacitaciones y ruedas de negocios. ➔ **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).** La propuesta cumple porque se propone acciones grupales de trabajo con cada segmento de clientes como talleres, ferias de comercialización, encuentros con expertos en financiamiento y ruedas de negocios, participación en pitch competitivos, seminarios y encuentros con actores del ecosistema emprendedor del territorio. ➔ **Elemento 4: Es coherente la propuesta de trabajo con cada segmento de clientes (captación, servicios y actividades de ecosistemas), de acuerdo con sus necesidades.** La propuesta cumple porque es coherente con el trabajo de cada segmento de clientes detallando estrategias de captación específicas para N1, N2, N3 y cooperativas, adaptadas a sus realidades. Además, la propuesta incluye servicios básicos y complementarios, como asesoría, estudios de mercado y capacitaciones, y propone acciones grupales como talleres y encuentros, lo que la hace pertinente y alineada con las necesidades de cada segmento. En resumen, se presentan estrategias diferenciadas y adecuadas que responden a las necesidades específicas de cada grupo. ➔ **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 porque desarrolla una propuesta de trabajo diferenciado de atención y servicios integrales tanto para emprendedores con ideas de negocios, empresas establecidas, empresas con alto potencial de crecimiento como también para cooperativas del territorio del Centro de San Pablo. **Dimensión 2: Coherencia de los servicios complementario y adicionales del Centro (15%)** La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, considerando los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con 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 y detalla un set de servicios complementarios y adicionales como programas de mejora de competencias para Mypes, seminarios de negociación, ruedas de negocios, talleres de digitalización, clínicas especializadas, red de mentores, academia de sello logístico, escuela de empoderamiento femenino y plataforma Redespyme.cl, que contribuyen a disminuir las brechas identificadas y priorizadas por el Centro en relación con el punto 3.2.2 del Anexo N°5 de las bases. ➔ **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 el set de servicios complementarios y adicionales propuestos, cómo, por ejemplo, seminarios, ruedas de negocios, asesorías especializadas y capacitaciones en temas de encadenamientos productivos, logística, y género. ➔ **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 presenta más de 10 cartas de aportes en servicios complementarios y adicionales. • <u>**Subcriterio 3: Despliegue y estrategia de articulación (30%)**</u> La oferta obtuvo una nota ponderada de 1,90 en este subcriterio por las siguientes dimensiones: **Dimensión 1: Despliegue territorial (10%)** La oferta obtuvo una nota de 5,00 en esta dimensión, de acuerdo a 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 presenta el centro principal y cinco puntos de atención, que abordan la totalidad de las comunas a atender: Pudahuel, Lo Prado y Cerro Navia, dando cuenta de la cobertura indicadas en el ANEXO N°2 de localización de Centros. ➔ **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 porque presenta todas las cartas de aportes de los municipios e instituciones en las cuales estarán ubicados los puntos de atención. En el aeropuerto Terminal Nacional no hay carta de aporte por política de la concesionaria. ➔ **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 se presentan dos puntos adicionales en dependencias de socios estratégicos. La Fundación Fibra presenta carta y Aeropuerto de Santiago no presenta carta considerando que, por

						política de la concesionaria, se exime de firmar compromisos a largo plazo, por el periodo asociado a su concesión. De igual forma, se cuenta con una relación de colaboración sólida de más de un año. La oferta NO CUMPLE con 1 elementos de los 4 elementos que componen esta dimensión: ➔ **Elemento 3: 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 propuesta no cumple porque no es posible identificar una descripción de cómo el equipo logrará el despliegue territorial. Sólo se indica cómo funcionarán los puntos de atención, con su dirección, días, horario y servicios. **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, considerando los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con los 5 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.** 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, que incluyen actividades como mesas de trabajo con las municipalidades, Mesas Técnicas, acciones de networking, espacios de comercialización, promoción de sello logístico, vinculación con instituciones claves y fortalecimiento de la relación con Banco de Chile y Banco Estado. ➔ **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 del territorio provenientes del sector público (Municipalidad de Pudahuel, Municipalidad de Lo Prado, y Municipalidad de Cerro Navia), del sector privado (Alog Chile, ENEA, Aguas Santiago Poniente, Asexma, Fundación Fibra, y Aeropuerto Nueva Pudahuel) y de la Academia (Usach, DUOC, e IP Chile). ➔ **Elemento 3: Los actores propuestos están relacionados con todos los ejes estratégicos definidos para el CDN.** El oferente cumple porque los actores propuestos como CORFO, la Cámara de Comercio de Santiago, Aduanas (como vinculaciones con instituciones claves), Aguas Santiago Poniente S.A., Radio de la Universidad Central de Chile, Universidad de Santiago de Chile (USACH), Instituto Profesional Duoc UC y el Instituto Profesional de Chile, Asociación Logística de Chile (ALOG), ENEA, Fundación Fibra, Ilustres Municipalidades de Lo Prado, Pudahuel y Cerro Navia, Universidad Central de Chile (como Operador) y están relacionados con todos los ejes estratégicos definidos para el Centro de San Pablo.

						➔ **Elemento 4: Existen cartas de apoyo para al menos el 50% de las vinculaciones propuestas.** El oferente cumple porque existen más del 50% 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 priorizadas por el Centro (diagnóstico territorial mencionados en ANEXO N°5). El oferente podrá ser incluido dentro del Comité Directivo, siendo considerado en la integración mínima para cumplir este punto.** El oferente cumple con el Comité Directivo propuesto porque está compuesto por la Municipalidad de Pudahuel con un 14% de actor público, 14% de actor de la academia representado por la Universidad Central y 71% de actores privados y está compuesto por actores relevantes como ENEA, Alog Chile, Fundación Fibra, Aguas Santiago Poniente y Nuevo Pudahuel. ➔ **<u>Subcriterio 4: Elementos diferenciadores del operador (25%)</u>** La oferta obtuvo una nota ponderada de 0,85 puntos en este subcriterio, 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, 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 propone hacer una evaluación de necesidades dos veces al año con un levantamiento de necesidades de capacitación del equipo, utilizando la matriz de levantamiento de brechas individuales y del equipo. Las competencias evaluadas incluyen conocimientos técnicos, habilidades blandas y otras áreas relevantes. ➔ **Elemento 2: Identifica beneficios en temas de desarrollo profesional.** El oferente cumple porque identifica beneficios en tema de desarrollo profesional en aumento de la productividad, retención de talentos, mejora del clima laboral, adaptación a los cambios y programas de reconocimiento. ➔ **Elemento 3: Presenta monitoreo del trabajo en equipo y clima laboral.** El oferente cumple porque presenta monitoreo del trabajo en equipo y clima laboral a través de encuestas de clima laboral, reuniones de evaluación mensuales, KPIs para trabajo en equipo, evaluaciones 360 grados, entrevistas individuales de bienestar. ➔ **Elemento 4: Propuesta anual de instancias de trabajo en equipo y planificación estratégica.** El oferente cumple porque propone instancias anuales de trabajo en equipo y planificación estratégica, contempla retiro anual del equipo enfocado en team building y planificación estratégica, talleres de innovación y creatividad, reuniones trimestrales de buenas prácticas y talleres de salud mental y manejo del estrés. **Dimensión 2: Plan de monitoreo y gestión del Centro (15%)**

						La oferta obtuvo una nota de 1,00 en esta dimensión, considerando los siguientes elementos: La oferta NO CUMPLE con 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.** La propuesta no cumple porque, si bien se detalla algunos elementos a monitorear en los ámbitos de cumplimientos de metas, plan estratégico y carpetas de clientes, no detalla elementos como gestión comunicacional, experiencia de usuarios de los clientes y gestión financiera. ➔ **Elemento 2: Periodicidad de cada uno de los ámbitos de monitoreo antes indicados, según el caso.** La propuesta no cumple porque, si bien detalla la periodicidad del avance en los focos estratégicos del Centro mensuales, seguimiento a los indicadores generados semanalmente en reunión de equipo, seguimiento de impactos territoriales del centro trimestral, seguimiento de desempeño quincenal y mensualmente seguimiento del ejecutivo de fomento, no están todos los ámbitos de monitoreo antes indicados. ➔ **Elemento 3: Metodología de seguimiento e identificación de responsables.** La propuesta no cumple porque no se identifica una estrategia de seguimiento solicitada e identificación de responsables. ➔ **Elemento 4: Coherencia del plan de monitoreo con los objetivos del Programa de Centros.** El plan de monitoreo no cumple porque no presentan un plan en sus diferentes ámbitos solicitados, relacionado con los objetivos del programa Centros. **Criterio 6: Ubicación e infraestructura (10%)** La oferta obtuvo una nota 5,00, dado por los siguientes subcriterios: La oferta CUMPLE con 5 subcriterios de los 8 que componen este criterio: ➔ **Subcriterio 1: Visibilidad del Centro, tanto para los clientes como para potenciales clientes y usuarios que transitan en su entorno.** El Centro tiene visibilidad, tanto para los clientes como para los potenciales clientes y usuarios que transitan en su entorno, porque la infraestructura se encuentra en la calle Cardenal Raúl Silva Henríquez N° 1129, Cerro Navia, calle principal en dirección hacia la Municipalidad de Cerro Navia (270 metros de distancia). ➔ **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 Centro tiene accesibilidad en cuanto a la posibilidad de acceder a través de locomoción colectiva, con varios paraderos a una cuadra tanto de la calle Cardenal Raúl Silva Henríquez como desde la Calle San Francisco.

						➔ **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 tiene 400 m2 de terreno y 162m2 construidos y el arriendo es de 39 UF mensuales, por lo tanto, el precio es pertinente y está de acuerdo con los valores referenciales presentados en el Anexo N°3. ➔ **Subcriterio 7: La infraestructura propuesta se encuentra con condiciones de habilitación (pre-habilitada), de acuerdo con el manual de Sercotec en periodo anterior.** La infraestructura propuesta cumple porque se encuentra con condiciones de habilitación (pre-habilitada), de acuerdo con el manual de Sercotec en periodo anterior, porque las instalaciones principales están operativas y habilitadas para el uso de atención de clientes. ➔ **Subcriterio 8: Presupuesto de habilitación se ajusta al monto proyectado de aporte Sercotec, y si supera el monto, incorpora aportes.** El presupuesto cumple porque la habilitación se ajusta al monto proyectado de aporte Sercotec de $6.680.000. La oferta CUMPLE PARCIALMENTE con 1 subcriterios de los 8 que componen este criterio: **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.** La oferta cumple parcialmente con lo solicitado, porque si bien el Centro tiene cercanía a algunos actores claves como la Municipalidad de Cerro Navia que se encuentra a una calle de distancia, el Registro Civil de identificación y el juzgado de policía local, sin embargo, no hay cercanía a academias, instituciones financieras y a la comunidad empresarial. La oferta NO CUMPLE con 2 subcriterios 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 propuesta no cumple porque no presenta layout que permita identificar kitchenette y comedor para el equipo, además de servicios higiénicos. ➔ **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 mencionan que el tiempo de habilitación lo proyectan para un periodo de entre 1 a 2 meses para mejoras de infraestructura, lo que excede el tiempo requerido de 1 mes dado que la infraestructura se encuentra en condiciones de habilitada, y además, no presentan carta Gantt donde detallen las actividades a desarrollar. **Criterio 7: Propuesta de presupuesto y aportes de cofinanciamiento (20%)**

						La oferta obtuvo nota 7,00 como nota ponderada del criterio, 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, considerando los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con 8 elementos de los 8 que componen este subcriterio: ➔ **Elemento 1: Contabilización cantidad de personas solicitadas en el equipo.** El equipo propuesto cumple porque consta de un Jefe de Centro, dos Asesores Junior, dos Asesores Generalistas y un Asistente Ejecutivo. ➔ **Elemento 2: Pertinencia gastos de operación.** Los gastos de operación se cumplen porque presentan detalles de los gastos de ítems de operación, gastos de RRHH y cartas de aportes del operador y terceros pertinentes al que hacer del Centro. ➔ **Elemento 3: Aportes de puntos de atención no pecuniarios valorados.** La propuesta cumple con los aportes de puntos de atención no pecuniarios valorados para el Centro de San Pablo y presentan cartas. ➔ **Elemento 4: Contabilización de capacitaciones.** El presupuesto contabiliza las capacitaciones tanto con aporte Sercotec como de aportes del Operador. ➔ **Elemento 5: Elementos adicionales valorados.** La propuesta cumple porque contabiliza los elementos adicionales valorados como Espacio físico feria Expo Navidad, Asesorías especializadas, Clínica contable, Estudiantes en práctica y Escuela de Fortalecimiento Empresarial Femenino. ➔ **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 $589.035 anuales. ➔ **Elemento 7: Cumple con formato Excel exigido.** El presupuesto cumple con el formato Excel ANEXO 3, exigido. • **<u>Subcriterio 2: Aporte total de cofinanciamiento (25%)</u>** La oferta obtuvo una nota 7,00 en este subcriterio, porque la propuesta económica presenta un aporte de cofinanciamiento de un 37,04% superior al 35% del costo total de ejecución del Centro. • **<u>Subcriterio 3: Aporte pecuniario (25%)</u>** La oferta obtuvo una nota de 7,00 en este subcriterio, porque la propuesta económica presenta un aporte pecuniario de un 12,23% superior al 10 % del costo de cofinanciamiento del Centro.

Para constancia, firman:

NOMBRE	CARGO	FIRMA
Omar Gómez Cárcamo	Ejecutivo de Fomento Dirección Regional de Magallanes	Omar Gómez Cárcamo Firmado digitalmente por Omar Gómez Cárcamo Fecha: 2025.01.29 15:06:58 -03'00'
Carolina Palacios Martínez	Profesional de Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios	Carolina Palacios Martinez Firmado digitalmente por Carolina Palacios Martinez Fecha: 2025.01.29 14:00:52 -03'00'
Felipe Moreno Medina	Profesional de Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios	Felipe A. Moreno Medina Firmado digitalmente por Felipe A. Moreno Medina Fecha: 2025.01.29 12:57:25 -03'00'