ACTA DE EVALUACIÓN TÉCNICA
CONCURSO PARA OPERADORES DE CENTROS DE DESARROLLO DE NEGOCIOS 2025
SERCOTEC – CENTRO LAS CONDES

En Santiago, con fecha 20 de agosto de 2025, y en el marco del *Concurso Público para Operadores de Centros de Desarrollo de Negocios 2025*, realizado por el Servicio de Cooperación Técnica, Sercotec, se procede a cerrar la etapa de *"Evaluación Técnica-Económica y recomendación de las propuestas"*, según lo establecido en Bases de Concurso.

Para la presente etapa del concurso, Sercotec dispuso de los siguientes profesionales para el desarrollo del proceso, quienes conforman la Comisión Técnica:

Nombre	Cargo
Jorge Bravo Toro	Ejecutivo de Fomento Dirección Metropolitana Sercotec
Felipe Moreno Medina	Profesional Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios de Sercotec
Pablo Barahona Gaete	Profesional Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios de Sercotec

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	**Las Condes**	
Institución oferente	**Corporación Instituto Profesional INACAP**	**Corporación Santiago Innova**
Cumplimiento de requisitos formales (5%)	7,00	7,00
Comportamiento contractual anterior (5%)	7,00	7,00
Evaluación de antecedentes financieros (10%)	7,00	1,00
Subcriterio 1: Indicador de liquidez (50%)	7,00	1,00
Subcriterio 2: Relación deuda patrimonio (50%)	7,00	1,00
Experiencia de la entidad oferente en servicios similares (10%)	7,00	6,20
Subcriterio 1: Experiencia en proyectos similares (40%)	7,00	5,00
Subcriterio 2: Experiencia a nivel regional (60%)	7,00	7,00
Propuesta Técnica (40%)	5,90	6,00
Subcriterio 1: Diagnóstico territorial y lineamientos estratégicos (25%)	1,45	1,75

Dimensión 1: Diagnóstico de brechas y oportunidades del territorio del Centro (5%)	5,00	7,00
Dimensión 2: Caracterización territorial (10%)	5,00	7,00
Dimensión 3: Mirada estratégica del Centro (10%)	7,00	7,00
Subcriterio 2: Servicios del Centro y metodología de trabajo (20%)	1,40	1,40
Dimensión 1: Metodología de trabajo en cada segmento de clientes (20%)	7,00	7,00
Subcriterio 3: Despliegue y estrategia de articulación territorial (30%)	1,30	1,10
Dimensión 1: Despliegue territorial (10%)	3,00	1,00
Dimensión 2: Estrategia de articulación territorial y desarrollo del ecosistema local de emprendimiento e innovación (20%)	5,00	5,00
Subcriterio 4: Elementos diferenciadores del operador (25%)	1,75	1,75
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	7,00
Ubicación e Infraestructura (10%)	6,00	6,00
Presupuesto y aportes de cofinanciamiento (20%)	6,00	5,00
Subcriterio 1: Coherencia y pertinencia de la propuesta técnica y plan de gastos (50%)	5,00	3,00
Subcriterio 2: Aporte total de cofinanciamiento (25%)	7,00	7,00
Subcriterio 3: Aporte pecuniario (25%)	7,00	7,00
Nota Final	**6,26**	**5,49**

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.

N°	Institución oferente	Región a la que postula	Centro al cual postula	Nota final	Estado	Fundamento
1	**Corporación Instituto Profesional INACAP**	**Metropolitana**	**Las Condes**	**6,26**	**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 no se le ha aplicado sanciones por faltas menos graves, graves o gravísimas en los últimos 5 (cinco) años, contados desde la fecha de cierre de presentación de ofertas, conforme al registro consolidado de la Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios de Sercotec. **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 4,05, siendo esta mayor a 2 veces, para hacer frente a sus obligaciones financieras en el corto plazo. • **Nota relación Deuda Patrimonio**: 7,00 porque el endeudamiento de la institución corresponde a 0,29, 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, dado por los siguientes subcriterios: • **Subcriterio 1: Experiencia en proyectos similares (40%)** La oferta obtuvo nota 7,00 dado que presenta 16 proyectos similares, en los últimos 3 años, contados desde el cierre de recepción de propuestas, las cuales se resumen a continuación: 1. DIGITALIZA ACTIVA TURISMO, realizado entre dic-2022 a dic-2023, región Metropolitana. 2. PDT LOGISTICA INTELIGENTE: programa que busca transferir y difundir conocimientos, tecnologías, metodologías y buenas prácticas para mejorar la productividad, competitividad y capacidades de absorción tecnológica, mediante un modelo de adopción de innovación con foco en formación y desarrollo tecnológico; de dic-2022-abril 2024, región Metropolitana. 3. RED DE ASISTENCIA DIGITAL FORTALECE PYME: dic-2022 a dic-23, a nivel nacional. 4. CAPACITACIÓN APOYO AL EMPRENDIMIENTO TAMARUGAL: realizado de ene-2023, región de Arica y Parinacota.

						5. PROGRAMA FORMACIÓN DE SOSTENIBILIDAD: realizado de jul-2023 a jun-2024, región Metropolitana. 6. REDUCCIÓN DE EMISIONES MIPYMES: realizado de jul-2020 a jul-2023, región Maule. 7. RED THINKAGRO: Realizado de dic-2021 a dic-2023, región Maule. 8. GO INNPRENDE MAULE: realizado de dic-2022 a dic-2023, región Maule. 9. TRANSFERENCIA CAMPTECH: realizado de nov-2019 a jun-2023, región Biobío. 10. INACAPFEST: Fomentar emprendimiento de negocios e innovación, que incentive y facilite la interacción con entidades de los territorios para el desarrollo de soluciones a problemáticas enmarcadas en la reducción de emisiones de carbono y/o adaptación o mitigación de efectos del cambio climático; realizado de enero 2023 a diciembre 2023, región de Antofagasta. 11. FORMACIÓN EN ECOTURISMO ERASMUS: realizado de enero 2021 a dic 2023, alcance nacional/ internacional. 12. ESTRATEGIA DE INTERNACIONALIZACIÓN: realizado de dic-2020 a dic-2023, región Metropolitana. 13. OPERADOR CENTRO DE NEGOCIOS SERCOTEC: Operación de Centros de Negocios en Calama (vigente desde año 2023), Antofagasta (vigente desde año 2022), Quilicura (vigente desde año 2022), San Fernando (vigente desde año 2024), Curicó (vigente desde año 2024), Puerto Aysén (vigente desde año 2024), Coyhaique (vigente desde año 2024), Puerto Natales (vigente desde año 2024), Punta Arenas (vigente desde año 2024), Chillán (vigente desde año 2024), y Arica (vigente desde año 2024). 14. CCC PESCA ARTESANAL: realizado de agosto 2018 a diciembre 2023, región Biobío. 15. RED NACIONAL DE COWORK INACAP: abril 2023 a Julio 2024, región Metropolitana. 16. PROYECTO DE DESARROLLO DE KOMATSU CUMMINS: realizado de diciembre 2019 a julio 2022, Metropolitana. • **Subcriterio 2 Experiencia en proyectos a nivel regional (60%)** La oferta obtuvo nota 7,00 dado que presenta 08 proyectos similares en la región donde postula, en los últimos 3 años, contados desde cierre de recepción de propuestas, las cuales se resumen a continuación: 1. DIGITALIZA ACTIVA TURISMO: realizado entre dic-2022 a dic-2023, región Metropolitana. 2. PDT LOGISTICA INTELIGENTE: programa que busca transferir y difundir conocimientos, tecnologías, metodologías y buenas prácticas para mejorar la productividad, competitividad y capacidades de absorción tecnológica, mediante un modelo de adopción de innovación con foco en formación y desarrollo tecnológico; e dic-2022-abril 2024, región Metropolitana. 3. RED DE ASISTENCIA DIGITAL FORTALECE PYME: realizado de dic-2022 a dic-23, a nivel nacional, incluida la Región Metropolitana. 4. PROGRAMA FORMACIÓN DE SOSTENIBILIDAD: realizado de jul-2023 a jun-2024, región Metropolitana. 5. ESTRATEGIA DE INTERNACIONALIZACIÓN: dic-2020 a dic-2023, región Metropolitana. 6. OPERADOR CENTRO DE NEGOCIOS SERCOTEC QUILICURA: 2022 - 2025, Región Metropolitana

						7. RED NACIONAL DE COWORK INACAP: Realizado de abril de 2023 a julio de 2024, región Metropolitana. 8. PROYECTO DE DESARROLLO DE KOMATSU CUMMINS: Realizado de diciembre 2019 a julio 2022, Región Metropolitana. **Criterio 5: Propuesta Técnica (40%)** La oferta obtuvo nota 5,90 del criterio, dado por los siguientes subcriterios y dimensiones: • **<u>Subcriterio 1: Diagnóstico territorial y lineamientos estratégicos (25%)</u>** La oferta obtuvo 1,45 puntos en este subcriterio, dado por las siguientes dimensiones: **Dimensión 1: Diagnóstico de brechas y oportunidades del territorio (5%)** La oferta obtuvo una nota de 5,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con 5 elementos de los 6 elementos que componen esta dimensión: ➔ **Elemento 1: Analiza los 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, correspondiente a Las Condes, Vitacura y Lo Barnechea. Se indican las particularidades de la población del territorio y su configuración. Además, la propuesta menciona el público objetivo del centro y del programa, y cómo se relaciona con el diagnóstico presentado. Para dar cumplimiento a lo anterior, presenta distintos análisis desde lo económico, social y medioambiental, indicando brechas en transformación digital y tecnología avanzada, sostenibilidad y economía verde, acceso a financiamiento y compras públicas, internacionalización y redes de vinculación y ecosistema. ➔ **Elemento 3: Vincula el diagnóstico con datos cuantitativos con fuentes.** El oferente cumple con lo solicitado, porque desarrolla un análisis pertinente, vinculando el diagnóstico con fuentes de información que se encuentran disponibles a nivel local, como Estrategias Regionales y comunales, Pladecos, Banco Central, INE, entre otros. ➔ **Elemento 4: Vincula el diagnóstico con estrategias territoriales (ERD, Pladecos u otros) y/o estrategias/planes de sostenibilidad/acción climática.** El oferente cumple con lo solicitado, porque el análisis presentado está basado en estudios locales e información que corresponde al territorio de intervención del centro, ya sea Pladecos, ERD Metropolitana, que abarcan ámbitos pertinentes de relevar como insumo para la planificación del centro. ➔ **Elemento 5: Prioriza brechas y/o oportunidades que serán abordadas por la propuesta estratégica del CDN.** El oferente cumple con lo solicitado, porque en base al diagnóstico realizado de las brechas y oportunidades identificadas, prioriza las brechas en transformación digital y tecnología avanzada, sostenibilidad y economía verde, acceso a financiamiento y compras públicas, internacionalización y redes de vinculación y ecosistema. ➔ **Elemento 6: Las dimensiones priorizadas son factibles de abordar y orientadas al quehacer del Centro.** El oferente cumple con lo solicitado, porque los ámbitos de brechas y oportunidades

						descritas en la propuesta son analizadas por el oferente y muestran pertinencia para ser abordadas a través de los servicios del centro, de acuerdo a lo propuesto, contribuyendo a la potencial mitigación, considerando su enlace con ejes de trabajo del programa, como internacionalización, trabajo de ecosistema y sostenibilidad, digitalización, entre otros. La oferta NO CUMPLE con 1 elemento de los 6 elementos que componen esta dimensión: ➔ **Elemento 2: Identifica de forma clara brechas, fortalezas y/o oportunidades del territorio.** El oferente no cumple con lo solicitado, porque si bien la propuesta presenta una caracterización general del territorio y las comunas de intervención, sin embargo, sólo limita el análisis de elementos económicos, sociales y ambientales a la comuna de Las Condes, no indicando elementos que pertenezcan a Lo Barnechea y Vitacura explícitamente. **Dimensión 2: Caracterización territorial (10%)** La oferta obtuvo una nota de 5,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con 4 elementos de los 5 elementos que componen esta dimensión: ➔ **Elemento 1: Analiza por cada comuna de atención, cuáles son los principales clientes potenciales del Centro.** El oferente cumple con lo solicitado, porque describe las comunas de atención, según la cobertura territorial indicada en las bases. Detalla la caracterización de la población potencial y de la estructura empresarial del territorio completo a intervenir (Las Condes y las comunas a intervenir, Vitacura y Lo Barnechea). Para ello indica, para cada comuna, demografía y variables sociales, principales sectores económicos y clientes potenciales, con diversas brechas de caracterización. Con respecto a los clientes potenciales, se indican empresarios del comercio minorista, empresas de servicios profesionales, que trabajan en temas de sustentabilidad, Cooperativas que requieren mejorar sus modelos de negocios, del rubro gastronómico, empresas que requieren potenciar el desarrollo de proveedores, empresas que desarrollan tecnología, en una etapa inicial de un proceso de importación y exportación. ➔ **Elemento 3: Describe las necesidades y brechas existentes de los segmentos identificados considerando el diagnóstico territorial y por comunas realizado y en función de las brechas y/o oportunidades priorizadas.** El oferente cumple, porque presenta un conjunto de necesidades y brechas atingentes de la población y público objetivo por cada comuna, relacionados al trabajo y gestión del Programa. Indican cómo abordar el trabajo y los servicios del centro, considerando estas necesidades. Señalan brechas relacionadas a mejorar la disposición final de residuos líquidos/sólidos que generan las empresas de la comuna, mejorar procesos industriales que permitan la captación de material particulado y otros gases contaminantes, desarrollo de iniciativas de manejo y tratamiento de aguas residuales, identificación de nuevos mercados de comercialización internacional, regulación y certificados para la importación/exportación, empresas requieren mejorar e incorporar tecnología a sus procesos., desarrollo de iniciativas que impulsen el desarrollo tecnológico e innovación, bajo nivel de vinculación entre empresas de gran tamaño y proveedores de menor tamaño y fortalecer las habilidades y conocimientos de

						emprendimiento liderados por mujeres. ➔ **Elemento 4: Consolida el análisis de cuáles serán los potenciales clientes del Centro por cada tipo de segmento, haciendo alusión a cómo se deberá abordar el territorio para tener una cobertura 80/20 clientes N2 y N3 v/s N1:** El oferente cumple con lo solicitado, porque logra identificar claramente los potenciales clientes, y con ello indica cómo abordará el territorio, disponiendo de todos los recursos y equipos, en donde se logra identificar la priorización de los clientes ya establecidos, según público objetivo, indicando con ello la distribución territorial y cómo se gestionará desde el trabajo del equipo. ➔ **Elemento 5: Presenta una propuesta de cómo el Centro abordará el territorio para tener una cobertura 80/20 clientes N2 y N3 v/s N1, haciendo alusión a la distribución del equipo, las articulaciones, cobertura territorial, entre otros aspectos que den cuenta de la focalización al público objetivo.** El oferente cumple, porque presenta propuesta que destinará el 80% de sus recursos a clientes N2 y N3, es decir, empresas formales que están en una fase de crecimiento o consolidación. El 20% de los recursos se destinará a clientes N1, con un enfoque en fortalecer cooperativas, pequeñas empresas de turismo y comercio, priorizando aquellos liderados por mujeres o enfocados en la sostenibilidad. Asimismo, se presenta distribución del trabajo territorial por parte del equipo, como además indica un trabajo diferenciado por sectores: Las Condes y Vitacura: Atención a empresas N2 y N3 en sectores productivos estratégicos como internacionalización y participación en Mercado Público. El equipo de asesores del CDN trabajará con estos perfiles de clientes, incluyendo asesores Senior, Generalistas y el Jefe del Centro. Además, se buscará la vinculación con actores relevantes del ecosistema, como asociaciones gremiales y entidades gubernamentales. Lo Barnechea: El foco de atención será clientes N1 y N2, en sectores como turismo, artesanía, agroindustria y economía circular. Dada la naturaleza de los negocios en esta zona, las empresas serán atendidas principalmente por asesores generalistas. Se establecerán vínculos con municipios, oficinas de turismo y otras entidades locales para brindar una cobertura efectiva. La oferta NO CUMPLE con 1 elemento de los 5 elementos que componen esta dimensión: ➔ **Elemento 2: Presenta una caracterización completa de dichos segmentos, de acuerdo a variables demográficas, económicas y sociales.** El oferente no cumple con lo solicitado, porque si bien el oferente presenta una caracterización del territorio y las comunas de intervención, se indican potenciales segmentos de clientes de centros, por comuna, sin mayores análisis. De estos segmentos de clientes, no describen una caracterización completa, se mencionan datos territoriales, pero no desarrollan las variables demográficas, económicas y sociales, por los segmentos de clientes indicados. Asimismo, no existe mayor diferenciación entre los potenciales clientes de cada comuna, del territorio a intervenir. **Dimensión 3: Mirada estratégica del Centro (10%)** La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos:

						La oferta CUMPLE con 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.** El oferente cumple lo solicitado, porque identifica las siguientes brechas con los ODS: Brecha 1, Escasos especialistas en mercados internacionales y comercio exterior que apoyen a empresas de menor tamaño, ODS 8: Trabajo decente y crecimiento económico. Brecha 2: Falta de adaptación y desarrollo de prácticas sostenibles en empresas de menor tamaño, ODS 6: Agua limpia y saneamiento; ODS 7: Energía asequible y no contaminante; ODS 9: Industria, innovación e infraestructura; ODS 15: Vida de ecosistemas terrestres. Brecha 3: Baja asociatividad y escasos encadenamientos productivos en empresas de menor tamaño, ODS 9: Industria, innovación e infraestructura. Brecha 4: Baja adopción de tecnologías digitales en empresas de menor tamaño, ODS 9: Industria, innovación e infraestructura. Brecha 5: Desigualdad de género y pueblos originarios, en el acceso a oportunidades y desarrollo empresarial, ODS 5: Igualdad de género. ODS 10: Reducción de las desigualdades. ➔ **Elemento 2: Vincula las brechas y/o oportunidades priorizadas en el diagnóstico, con los ejes estratégicos del Programa Centros (sostenibilidad, encadenamientos productivos y ecosistemas, internacionalización, asociatividad, género y pueblos originarios) según ANEXO N°1: Especificaciones Técnicas del Modelo:** El oferente cumple con lo solicitado, dado que vincula las brechas a los ejes de trabajo. Brecha 1, Escasos especialistas en mercados internacionales y comercio exterior que apoyen a empresas de menor tamaño, se vincula al eje de internacionalización. Brecha 2: Falta de adaptación y desarrollo de prácticas sostenibles en empresas de menor tamaño, vinculado a sostenibilidad y sustentabilidad. Brecha 3: Baja asociatividad y escasos encadenamientos productivos en empresas de menor tamaño, hacia los focos de trabajo de ecosistema y encadenamientos. Brecha 4: Baja adopción de tecnologías digitales en empresas de menor tamaño, transversal al modelo para potenciar además la creación de redes y asociatividad. Brecha 5: Desigualdad de género y pueblos originarios, en el acceso a oportunidades y desarrollo empresarial, vinculado a emprendimiento femenino y pueblos originarios. ➔ **Elemento 3: Propone variedad de servicios/oferta programática del CDN (asesoría generalista, asesoría especializada, programas de capacitación, seminarios, acciones asociativas, otros):** El oferente cumple con lo solicitado, porque se propone una variedad de servicios, según cada brecha y foco de trabajo priorizado**,** Brecha 1, Escasos especialistas en mercados internacionales y comercio exterior que apoyen a empresas de menor tamaño, a través de asesoría generalista y especializada en comercio exterior; talleres y capacitación en comercio internacional; vinculaciones con instituciones relacionadas a la internacionalización; asesoría en digitalización y uso de herramientas tecnológicas; seminarios y encuentros para la creación de redes y asociatividad. Brecha 2: Falta de adaptación y desarrollo de prácticas sostenibles en empresas de menor tamaño, a través de programas de capacitación en sostenibilidad, sustentabilidad en los negocios y cooperativas; Asesoría generalista y especializada en sostenibilidad, sustentabilidad en los negocios y

						cooperativas; Acciones asociativas para promover la sostenibilidad; Seminarios y encuentros para la creación de redes y asociatividad relacionados a la sostenibilidad y sustentabilidad. Brecha 3: Baja asociatividad y escasos encadenamientos productivos en empresas de menor tamaño, a través de programas de asesoría en desarrollo de producto; programa de capacitación en incorporación de nuevas tecnologías; acciones de puesta en valor en mercado como ruedas de negocio, ferias, entre otros; acciones asociativas con gremios para impulsar el trabajo colaborativo; seminarios y encuentros para la creación de redes y asociatividad. Brecha 4: Baja adopción de tecnologías digitales en empresas de menor tamaño, disponiendo asesoría en implementación y desarrollo de nuevas tecnologías para los negocios, asesoría en digitalización y uso de herramientas tecnológicas; Taller y capacitaciones en herramientas que aumenten productividad; Acciones asociativas para promover la transformación digital en los negocios; Seminarios y encuentros para la creación de redes y asociatividad. Brecha 5: Desigualdad de género y pueblos originarios, en el acceso a oportunidades y desarrollo empresarial, vía asesoría con enfoque de género; programa de capacitación de fortalecimiento de emprendimiento femenino; seminario y encuentros para la creación de redes y asociaciones de mujeres empresarias y pueblos originarios; acciones asociativas con organismos que apoyan el emprendimiento femenino y pueblos originarios. ➔ **Elemento 4: Indique con qué actores se articulará del ámbito público, privado y académico:** El oferente cumple con lo solicitado, porque se articulará con diversos actores públicos, privados y de la academia: Corfo; ProChile; Sence; Asech; Hub Vitacura; Hub Lo Barnechea; Fundación Chile; Masisa Lab; Emprendiem; Fundación Mapocho; Coocrear, Codelco; Asech; Municipalidad de Las Condes; Simón de Cirene; Grupo Zenit; Protech Chile; Imagine lab; If Cowork; Centro de innovación y emprendimiento U de los Andes; Sernameg; Club de mujeres empresarias; Woomup; Banco Estado. ➔ **Elemento 5: Propone de forma coherente indicadores de impacto y variables para cada una de las estrategias.** cumple con lo solicitado, porque los indicadores presentados son pertinentes, tanto en la estructura basal, como el potencial monitoreo de elementos técnicos complementarios: . N° de empresas que se asesoran en comercio exterior, aumento en ventas por comercio exterior, aumento en las exportaciones, número de nuevos mercados alcanzados, n° de empresas que implementan prácticas de sostenibilidad, n° de actividades de difusión en sostenibilidad, n° de articulaciones con clientes en sostenibilidad, n° de acciones en encadenamiento productivo, n° de empresas que incorporan tecnología en sus procesos,incremento en los ingresos de las MIPEs y cooperativas, número de empleos generados, n° de empresas que incorporan tecnología en sus procesos, n° de empresas asesoradas en transformación digital n° de escuelas de fortalecimiento femenino, n° de mujeres participando en programas de empoderamiento, participación de mujeres emprendedoras y nivel de satisfacción de las beneficiarias. ➔ **Elemento 6: Explicita las estrategias de trabajo de cómo el Centro abordará las brechas y/o oportunidades priorizadas en el diagnóstico para contribuir a la sostenibilidad económica de MIPEs y Cooperativas. Se espera que se indiquen acciones de acompañamiento, de**

						instalación de capacidades, de gestión empresarial y articulación del ecosistema empresarial local, de tal forma de ver la coherencia del Cuadro Plan Estratégico: El oferente cumple con lo indicado, dado que presentan estrategias de trabajo, para ir mitigando las brechas identificadas. Las brechas y oportunidades priorizadas dan cuenta de una estrategia de trabajo para el centro, logrando de esta forma un análisis territorial completo. Abarca un grupo de ámbitos de desarrollo empresarial atingente para potenciales clientes y para propiciar una mejor articulación de actores, que contribuyen a lo indicado, señalando con ello los aliados que contribuirán al logro de los diversos objetivos, con la focalización de acciones que potencien la articulación y el desarrollo de negocios, en base a los ejes normativos del programa. Con ello, se logra identificar con claridad que las actividades e hitos que proponen son pertinentes al modelo de trabajo de los centros, e indica cómo aporta en términos de conocimientos y resultados para los clientes que se atenderán. • **<u>Subcriterio 2: Servicios del Centro y metodología de trabajo (20%)</u>** La oferta obtuvo 1,40 puntos en este subcriterio, dado por las siguientes dimensiones: **Dimensión 1: Metodología de trabajo en cada segmento de clientes (20%)** La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con los 5 elementos que componen esta dimensión: ➔ **Elemento 1: Es coherente la propuesta de trabajo de cada segmento de clientes porque especifica acciones personalizadas para cada tipo de clientes del Centro (tracción, servicios y actividades de ecosistemas) de acuerdo con cada necesidad y las brechas y/o oportunidades priorizadas en el diagnóstico.** El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta estrategias de trabajo diferencias para cada tipo de cliente, según se solicita: Empresarios, empresarias con negocio establecido con alto potencial de crecimiento, N3, necesidades vinculadas a Planificación estratégica avanzada, internacionalización y comercio exterior, Innovación tecnológica y automatización, eficiencia energética, seguridad en el negocio y contratos con grandes clientes, tracción vía campañas dirigidas a través de cámaras de comercio locales y asociaciones empresariales, Invitaciones, y a través de servicios de Asesoría en planificación estratégica y expansión internacional, servicios financieros especializados para empresas en expansión, con actividades como ruedas de negocios internacionales, encuentros con grandes clientes y oportunidades de exportación, entre otros. Empresarios, empresarias con negocio establecido, N2: necesidades vinculadas a mejoras en el modelo de negocio, gestión administrativa y de recursos humanos, plan de marketing y comercialización, aplicación de tecnologías de gestión, asesoría financiera y tributaria. Difusión a través de gremios y cooperativas sectoriales, campañas de redes sociales y web locales sobre la importancia de la optimización empresarial, charlas en universidades y centros de capacitación técnica. Brindarán servicios de asesoría en mejora del modelo de negocio, desarrollo de planes de comercialización y marketing, capacitación en gestión de recursos humanos y administración, asesoría financiera y contable, asesoría en liderazgo y

						empoderamiento femenino, entre otros. Encuentros empresariales para compartir casos de éxito, Talleres sobre gestión de recursos humanos y tecnologías de gestión, entre otros. Para Clientes N1, se espera trabajar ámbitos de formalización y ordenamiento inicial integral. Para Cooperativas, se espera trabajar en apoyo en la formalización y gestión, desarrollo de modelos de negocios cooperativos, estrategias de asociatividad, capacitación en gobernanza y toma de decisiones, acceso a redes comerciales para cooperativas, entre otros, considerando para ello una pertinente planificación de tracción y prestación de servicios. ➔ **Elemento 2: Se propone diversidad de servicios, complementarios y adicionales: 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 las Bases; y son capaces de abordar las necesidades identificadas por cada segmento.** El oferente cumple con lo solicitado, porque propone, para cada segmento de clientes asesorías y acciones de capacitación o comercialización complementarias o especializadas, en ejes priorizados de trabajo, sustentabilidad, género, ecosistema y encadenamientos, entre otros, como asimismo asesoría y capacitación y en temáticas transversales, que apuntan al desarrollo de los negocios y sus resultados, coherentes con las necesidades indicadas anteriormente. ➔ **Elemento 3: Propone acciones grupales de trabajo o de articulación, desarrollo de ecosistemas o encadenamientos productivos con cada segmento de clientes (encuentros empresariales, ruedas de negocios, asesorías grupales, actividades para compartir experiencias, entre otros) de acuerdo con sus necesidades.** El oferente cumple con lo solicitado, porque para cada segmento de clientes, propone acciones de articulación y gestión de ecosistemas, de forma pertinente. Se nombran a continuación algunas de esas actividades colectivas: Talleres sobre automatización y eficiencia energética, Asesorías grupales en áreas de administración y gestión de negocios, encuentros empresariales para compartir casos de éxito, talleres sobre gestión de recursos humanos y tecnologías de gestión, seminarios sobre oportunidades locales de mercado, escuela de fortalecimiento empresarial femenino, ruedas de negocios locales para conectar a los emprendedores con inversores, encuentros de networking para compartir experiencias entre nuevos emprendedores, talleres de gestión financiera básica y tecnologías administrativas, seminarios sobre estrategias de formalización y marketing básico, talleres sobre asociatividad y gestión cooperativa, encuentros de cooperación entre cooperativas locales. ➔ **Elemento 4: 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, considerando los grados de madurez de las cooperativas en el territorio.** El oferente cumple con lo solicitado, porque realiza formas de trabajo diferenciados para emprendedores, empresas establecidas y cooperativas, como se ha indicado anteriormente. Con ello, en lo que respecta a cooperativas, se espera trabajar en temáticas customizadas a sus ámbitos, como apoyo en la gestión y formalización de cooperativas, desarrollo de modelos de negocio y capacitación en gobernanza, acceso a redes comerciales y financiamiento, campañas y sensibilización sobre cooperativismo, talleres y encuentros para fomentar la asociatividad, entre otros hitos pertinentes. ➔ **Elemento 5: Presenta al menos una estrategia de trabajo o trayectoria de maduración de la**

						gestión empresarial por cada segmento de clientes (N1, N2 y N3) junto con los resultados esperados. Cada una de las estrategias vincula las necesidades de cada segmento con la realización de servicios, adicionales y complementarios, y con resultados esperados en cada segmento de acuerdo a los servicios que implementará. El oferente cumple con lo solicitado, porque señala trayectorias completas y diferenciadas, para el trabajo con cada segmento de clientes: Para el caso de N1 se espera trabajar en base a diagnósticos que logren identificar como abarcar el trabajo inicial de estos negocios, creando un plan de trabajo que apunte al ordenamiento inicial, la formación transversal y la formalización, con diversas asesorías, metodologías y programas de apoyo para su consecución, con distinciones de tipos de emprendimientos. Para N2 y N3 empresas establecidas, se esperan desarrollar diversas acciones que parten con toda una estructura diagnóstica de los negocios, y una metodología de plan y seguimiento de actividades y resultados, vía asesoría y capacitación pertinente. Para las cooperativas se espera trabajar de forma más personalizada, según la realidad de cada grupo asociativo o cooperativa ya constituida, una fase diagnóstica y luego un plan de trabajo que asegure cohesión y resultados para los grupos atendidos. • **<u>Subcriterio 3: Despliegue y estrategia de articulación (30%)</u>** La oferta obtuvo una nota 1,30 en este subcriterio, dado por las siguientes dimensiones: **Dimensión 1: Despliegue territorial (10%)** La oferta obtuvo una nota de 3,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con 3 elementos de los 5 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 con lo solicitado, porque presenta cobertura para las comunas de Las Condes, Lo Barnechea y Vitacura, conforme se solicita en bases. Para ello, indica ubicación del centro las Condes en Chesterton 8010, Punto de atención 1 en Lo Barnechea, Av. El Rodeo 12777, en el Municipio respectivo, y en Vitacura: Av Vitacura 4380, aportado por Cowork Latam. ➔ **Elemento 4: Al menos el 30% de los puntos de atención están ubicados en socios estratégicos privados o academia.** El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta para Vitacura un punto de atención (Av Vitacura 4380), aportado por Cowork Latam, aliado privado, y con ello 1 de los 2 puntos cumple con lo indicado en este apartado. ➔ **Elemento 5: Se indica de forma completa y coherente cómo funcionarán los puntos de atención, con su dirección, horarios, servicios a desarrollar y equipo para lograr despliegue territorial.** El oferente cumple con lo solicitado, porque señala cómo abordarán el trabajo de los puntos de atención y del centro, como además señala cómo gestionará el equipo para el despliegue territorial, según se solicita para este apartado; enfatiza en los servicios que se desarrollarán, como dispondrá del equipo, sus integrantes o cargos para cubrir el territorio, con los servicios y actividades del centro.

						La oferta NO CUMPLE con 2 elementos de los 5 elementos que componen esta dimensión: ➔ **Elemento 2: Se presentan todas las cartas de apoyo y/o aportes de los municipios e instituciones en los cuales estarán ubicados los puntos de atención.** El oferente no cumple con lo solicitado, porque, si bien presenta carta para punto de atención indicado en Vitacura, se indica además Punto de Atención en Lo Barnechea, en dependencias Municipales, sin respaldo de este compromiso (la carta del Municipio respectivo indica disposición de recursos para actividades de ecosistema y encadenamiento productivo, no indica ningún tipo de infraestructura o punto de atención comprometido). ➔ **Elemento 3: Se presentan puntos de atención en todas las comunas del territorio indicado en el Anexo Nº2, en dependencias de socios estratégicos como valor agregado de la propuesta, los cuales, constan en cartas de apoyo.** El oferente no cumple con lo solicitado, porque indica disposición de punto de atención en Lo Barnechea, sin carta de compromiso del Municipio que indique lo señalado. **Dimensión 2: Estrategia de articulación territorial y desarrollo del ecosistema local de emprendimiento e innovación (20%)** La oferta obtuvo una nota de 5,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con 5 elementos de los 6 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 el diagnóstico, incluyendo hitos y actividades, para el Desarrollo Productivo Sostenible del territorio.** El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta estrategia de articulación territorial para fortalecer el ecosistema local de emprendimiento e innovación en la región Metropolitana y se enfoca en la colaboración entre actores clave de los sectores público, privado y académico. Proponen desarrollar un entorno que fomente la sostenibilidad, el crecimiento económico y el desarrollo social, apoyando los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas. En particular, nos enfocaremos en los ODS 4 (Educación de Calidad), ODS 8 (Trabajo Decente y Crecimiento Económico), ODS 9 (Industria, Innovación e Infraestructura), ODS 11 (Ciudades y Comunidades Sostenibles), ODS 12 (Producción y Consumo Responsables) y ODS 17 (Alianzas para Lograr los Objetivos). La estrategia considera articulación con Actores Relevantes del Territorio para la Región Metropolitana, ya vinculados a la propuesta, articulación con Entidades Académicas: INACAP y Universidades, fortalecimiento de la Relación con el Sector Público, colaboración con Entidades Privadas y ONG, Estrategias de Animación del Ecosistema Local, diferenciando el trabajo según cada segmento de clientes. ➔ **Elemento 2: Vinculación con actores relevantes en el territorio provenientes del sector público, privado (incluye gremios) y de la academia. Para todos los casos el oferente queda excluido.** El oferente cumple lo solicitado, incorporando a la propuesta diversas alianzas con organizaciones. Privados (ASECH, Asociación Chilena de Gastronomía (ACHIGA), Cámara de Comercio de

						Santiago (CCS), Club de Mujeres Empresarias, Coocrear, Cowork Latam, Emprediem, Fundación Mapocho, Grupo Zenit, IF (Cowork + innovación), Imagine Lab Chile, Masisa Lab, ONG Simón de Cirene, Proptech Chile, Woomup. Academia (Centro de Innovación y Emprendimiento – U. de Los Andes, y Públicos (Banco Estado, Hub Lo Barnechea, Hub Vitacura, Municipalidad de Las Condes, ProChile, Sernameg, Fundación Chile– ChileGlobal Ventures). ➔ **Elemento 3: Los actores propuestos están relacionados con las brechas y/u oportunidades priorizadas, el quehacer del Centro y con los ejes estratégicos del Programa de Centros Sercotec, de acuerdo a lo propuesto en la Tabla Planificación de alianzas.** El oferente cumple con lo solicitado, porque las diversas alianzas mencionadas, tienen directa relación al quehacer del centro, en términos de conexión por la prestación de servicios de asesoría, capacitación, vinculación y articulación, fuentes de financiamiento, formación y desarrollo profesional, como a su vez las acciones tributan a los ejes estratégicos priorizados para la operación del centro. Asimismo, guardan relación a las brechas identificadas, tales como transformación digital y tecnología, sostenibilidad y economía verde, acceso a financiamiento y compras públicas, internacionalización, redes de vinculación y ecosistema. ➔ **Elemento 5: Se proponen al menos 2 encuentros con todos los socios estratégicos del Centro.** El oferente cumple con lo solicitado, porque incluye más de dos actividades relacionadas, que dan cuenta de encuentros de aliados en encuentros empresariales y de ecosistema, tales como consejos territoriales de Inacap, encuentros cooperativos, talleres de ecosistemas y vinculación, en encuentros empresariales propiciados por el centro, entre otros. ➔ **Elemento 6: El Comité Directivo propuesto está compuesto por 4 actores privados (incluyendo gremios), 1 academia y 2 actores públicos. Además, 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 lo solicitado. Privados (4): CCHC, Mujeres Empresarias, Fedetur y ACHTI AG. Públicos (2): Municipio Lo Barnechea y ProChile. Academia (1): INACAP. Los actores son pertinentes a las brechas y al quehacer del Centro, en temáticas como vinculación y articulación con sectores económicos y organizaciones del territorio, gestión y trabajo de género y emprendimiento, turismo, y apoyo local-municipal, comercio internacional, apoyo en fomento de la tecnología y digitalización, trabajo con la academia, sostenibilidad y financiamiento. La oferta NO CUMPLE con 1 elemento de los 6 elementos que componen esta dimensión: ➔ **Elemento 4: Existen cartas de apoyo y/o financiamiento para al menos el 70% de las vinculaciones propuestas.** El oferente no cumple con lo solicitado, porque presenta cerca de 23 alianzas con organizaciones públicas, privadas o de la academia, pero solo 8 presentan compromisos con cartas, no cumpliendo con lo requerido (aportantes efectivos ASECH AG, Asociación gremial Chilena de Gastronomía, Achiga, Cooperativa de trabajo Coocrear, Cowork Latam, Fundación Mapocho, Proptech Chile AG, Banco estado microempresa, Departamento de Desarrollo Económico Local de la Municipalidad de Lo Barnechea).

						• **<u>Subcriterio 4: Elementos diferenciadores del operador (25%)</u>** La oferta obtuvo 1,75 puntos en este subcriterio, dado por las siguientes dimensiones: **Dimensión 1: Estrategias para potenciar el trabajo en equipo y para el desarrollo profesional (10%)** La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con los 4 elementos que componen esta dimensión: ➔ **Elemento 1: Presenta plan de cómo impulsar el desarrollo profesional.** El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta un plan que abarca el levantamiento de brechas y espacios de mejora del equipo, plan de capacitación, beneficios y monitoreo, entre otros, en base a un diagnóstico y desarrollo de acciones y monitoreo de resultados ➔ **Elemento 2: Identifica beneficios en temas de desarrollo profesional.** El oferente cumple con lo solicitado, porque la propuesta indica beneficios en formación y desarrollo profesional para los integrantes del equipo y de crecimiento profesional e incentivos al perfeccionamiento, desde su rol como operador, y en apoyo con aliados estratégicos. Entre ellos, destacan los beneficios y becas de estudios y formación desde AIEP, beneficios institucionales como programas de perfeccionamiento y formación, encuentros y seguimiento de avances, acceso a Programas de Postgrado, becas, acceso a infraestructura como bibliotecas, entre otros. ➔ **Elemento 3: Presenta un mecanismo de medición y monitoreo del trabajo en equipo y clima laboral.** El oferente cumple con lo solicitado. El oferente indica cómo abordará el monitoreo de las brechas del equipo y su formación, como a su vez acciones de trabajo en equipo, planificación y retroalimentación, para la mejora de resultados y gestión de clima laboral. El Centro trabajará, en base a los objetivos, lineamientos, metas y compromisos señalados en su planificación estratégica, establecerá las competencias con las que el equipo requiere contar y se identificarán las brechas de cada colaborador al respecto, bajo métodos de evaluación 360, coaching, evaluación del clima laboral, entre otros. ➔ **Elemento 4: Propuesta de plan anual de instancias de trabajo en equipo para la elaboración de la planificación estratégica.** El oferente compromete el desarrollo de diversas actividades, que dan cuenta de un plan de trabajo, en donde definen con el equipo del Centro la elaboración de su planificación estratégica anual al inicio del período, centrado en el cumplimiento de metas, cobertura, servicio de calidad y vinculaciones, como también los resultados del centro en el territorio, y el trabajo de diversos hitos relacionados al desarrollo profesional y la formación, con apoyo del operador. **Dimensión 2: Plan de monitoreo y gestión del Centro (15%)** La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos: La oferta 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. El oferente cumple con lo solicitado. El plan de monitoreo y supervisión del Centro se estructura para garantizar el cumplimiento de los objetivos e impactos establecidos por el Programa Centros. El proceso de monitoreo está diseñado para ser continuo y abarca todas las dimensiones estratégicas y operativas del Centro, incluyendo la supervisión de la gestión financiera, articulación con el ecosistema, experiencia del cliente y comunicacional, y gestión del equipo. En este marco, el gestor/a de proyecto actúa como el supervisor/a principal y estratégico, mientras que el jefe/a de centro ejecuta y supervisa elementos operativos y tácticos. ➔ **Elemento 2: Periodicidad de cada uno de los ámbitos de monitoreo antes indicados, según el caso.** El oferente cumple con lo solicitado. Principalmente, el Gestor/a de Proyecto, monitorea trimestralmente, y revisará los informes de impacto territorial y los datos recopilados de la gestión, validando que las acciones se encuentren alineadas con la estrategia global. Además, propondrá ajustes estratégicos para mejorar el enfoque territorial y optimizar la articulación con el ecosistema. Jefe/a de Centro, monitorea con frecuencia: Mensual. Llevará a cabo el monitoreo operativo del impacto de las acciones en el territorio, recopilando datos de campo y manteniendo comunicación constante con los actores locales. Elaborará informes mensuales para el gestor/a de proyecto, con recomendaciones para ajustes operativos. Con el apoyo del equipo se lograrán visualizar los avances de los ejes de trabajo indicados para el programa, las gestiones y resultados. ➔ **Elemento 3: Metodología de seguimiento e identificación de responsables.** El oferente cumple con lo solicitado, identifica claramente los responsables de cada ámbito de monitoreo, en donde se visualiza un monitoreo integral, desde el operador y jefe de centro, y a su vez una bajada de monitoreo detallado, con una estructura metodológica que define las tareas de seguimiento, que se configuran de los objetivos e indicadores, con énfasis en el trabajo sobre los ejes normativos del programa, por parte del jefe de centro. ➔ **Elemento 4: Coherencia del plan de monitoreo con los objetivos del Programa de Centros.** El oferente cumple con lo solicitado. El plan propuesto, considera focos de trabajo del programa, como a su vez los ejes medulares del modelo y los lineamientos de trabajo. El oferente considera monitoreo periódico, desde la jefatura y Gestor, de elementos como Desarrollo territorial, Evaluación del avance en la implementación de los ejes estratégicos (internacionalización, brecha de género, pueblos originarios, sustentabilidad, cooperativismo y encadenamiento productivo). Se revisarán los resultados alcanzados en cada eje y su impacto. Impacto económico y social: Seguimiento del impacto de las intervenciones del Centro en términos de creación de empleo, incremento en las ventas de los negocios apoyados, y desarrollo sostenible en el territorio. Articulación con el ecosistema: Monitoreo de las alianzas y la colaboración con actores clave del ecosistema empresarial, como instituciones públicas, gremios, y organizaciones sociales. Proyectos de innovación y crecimiento: Análisis de los proyectos implementados, su alineación con las prioridades estratégicas y su contribución al desarrollo económico y social del territorio. Estrategias de promoción y difusión: Evaluación del éxito de las campañas de marketing y comunicación para atraer y retener clientes. Esto incluye la revisión de la presencia del Centro en

						redes sociales, medios locales, y eventos de promoción, así como la efectividad de los canales de comunicación con los distintos segmentos, satisfacción del cliente y gestión comunicacional, desarrollo profesional, entre otros. **Criterio 6: Ubicación e infraestructura (10%)** La oferta obtuvo una nota de 6,00, debido a 6,5 puntos obtenidos, dado por los siguientes subcriterios: La oferta CUMPLE con **6** subcriterios de los 8 que componen este criterio: ➔ **Subcriterio 1: Visibilidad del Centro, tanto para los clientes como para potenciales clientes y usuarios que transitan en su entorno según lo indicado en ANEXO N°11.** El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta una oferta que involucra centro principal en Las Condes (Chesterton 8010), y puntos móviles de atención en Vitacura (Av Vitacura 4380 Cowork Latam), Las Condes (Apoquindo 7282,) y Lo Barnechea (El Rodeo 12777). El centro principal propuesto se encuentra ubicado en un sector tranquilo pero muy bien conectado y visible desde su entorno inmediato. ➔ **Subcriterio 2: Accesibilidad del Centro en cuanto a la posibilidad de acceder a través de locomoción colectiva cercana al lugar, según lo indicado en ANEXO N°11, con paradero o calle donde circule locomoción colectiva.** El oferente cumple con lo solicitado, porque la ubicación del centro principal tiene buenos accesos vía locomoción colectiva, cercano a metro estación Tomas Moro, y en eje comercial y de acceso vial de la comuna hacia el sector oriente. ➔ **Subcriterio 4: Pertinencia del valor del canon de arriendo de la infraestructura, de acuerdo con valores referenciales presentados en el ANEXO N°3 de las Bases.** El oferente cumple con lo solicitado, porque el valor del canon de arriendo se encuentra en los rangos indicados en bases, para aprox. 173 m2 construidos sobre un terreno de 300 m2, que cuenta con estacionamientos y un valor de arriendo mensual de $2.500.000. ➔ **Subcriterio 5: Layout de las instalaciones del Centro que permita identificar al menos recepción, oficinas grupales o individuales para asesores, sala de reuniones, capacitación on line o presencial, espacios para asesorías individuales, kitchenette y comedor para el equipo, servicios higiénicos hombres y mujeres o mixtos, acceso universal y mudador**. El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta layout completo del centro, e identifica con fotografías, mapa de localización y dimensiones las instalaciones ofertadas, que son pertinentes a lo requerido. ➔ **Subcriterio 6: Tiempo proyectado de puesta en marcha de la infraestructura de acuerdo con carta Gantt, considerando un plazo de 3 meses para el caso que la infraestructura no se encuentre en condiciones de habilitación del programa, y 1 mes para el caso de que la infraestructura se encuentre pre-habilitada.** El oferente cumple con lo solicitado, porque el espacio propuesto es funcional, ideal para implementar oficinas, salas de reuniones, zonas de atención y espacios comunes, sin necesidad de mayores adecuaciones, definiendo para ello una proyección de un mes para su habilitación estructural. ➔ **Subcriterio 8: Presupuesto de habilitación se ajusta al monto proyectado de aporte Sercotec, y si supera el monto, incorpora aportes.** El oferente cumple con lo solicitado, se ajusta a lo solicitado por bases y contribuye con aportes a la habilitación, por un monto de $6.000.000, para cubrir

						equipos, electrodomésticos e infraestructura. La oferta CUMPLE PARCIALMENTE con 1 subcriterios de los 8 que componen este criterio: ➔ **Subcriterio 3: Cercanía del Centro, según lo indicado en ANEXO N°11, a actores claves y servicios del territorio (academia, entidades públicas, entidades privadas, comunidad empresarial, instituciones financieras, entre otros). El proponente podrá identificarse como uno de los actores claves del territorio.** El oferente cumple parcialmente con lo solicitado, si bien se encuentra cercano a entidad públicas, privadas y academia, está alejado de centros financieros, aproximadamente a 8 cuadras de este tipo de instituciones en la comuna. La oferta NO CUMPLE con 1 subcriterios de los 8 que componen este criterio: ➔ **Subcriterio 7: La infraestructura propuesta se encuentra con condiciones de habilitación (pre-habilitada), de acuerdo con el manual de Sercotec en periodo anterior.** La oferta no cumple, porque la infraestructura propuesta no se encuentra previamente habilitada, según manual respectivo, por lo que se deberá realizar un proceso completo de habilitación para la puesta en marcha y partida de la operación. **Criterio 7: Propuesta de presupuesto y aportes de cofinanciamiento (20%)** La oferta obtuvo nota 6,00 como nota ponderada del criterio, considerando los siguientes subcriterios: • **<u>Subcriterio 1: Coherencia y pertinencia presupuesto y plan de gastos (50%)</u>** La oferta obtuvo una nota de 5,00 en este subcriterio, de acuerdo los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con los 6 de los 7 elementos que componen este subcriterio: ➔ **Elemento 1: Contabilización cantidad de personas solicitadas en el equipo.** Cumplen con lo requerido en anexo N°2 de las bases, en términos de considerar la estructura del equipo indicada para centro Las Condes. ➔ **Elemento 2: Pertinencia gastos de operación.** Los gastos son pertinentes con lo indicado para la estructura presupuestaria del Centro, y según lo requerido por bases, considerando las diversas partidas de operación, en concordancia a su propuesta técnica. ➔ **Elemento 4: Contabilización de capacitaciones.** El proponente considera recursos de Sercotec, aportes propios y de terceros al ítem de capacitaciones. Aporta $28.873.967 para capacitaciones al equipo y clientes, como asimismo intervenciones relacionadas a especializaciones. Es posible identificar capacitación en áreas tales como: digitalización de negocios, gestión económica, planificación estratégica, marketing, gestión de cooperativas, articulación y ecosistemas. ➔ **Elemento 5: Elementos adicionales valorados.** El oferente indica los aportes de organizaciones aliadas, con aportes basales y complementarios, debidamente comprometidos en cartas, e indicados en presupuesto y en la propuesta, con el grupo de aliados aportantes. Los aportes se refieren principalmente a capacitación, asesorías especializadas, infraestructura y gestión de ecosistemas y relacionados.

						➔ **Elemento 6: Proyección de traslados de personal, de acuerdo con el despliegue territorial.** Los recursos indicados para cubrir los traspasos y la gestión indicada para el centro son pertinentes, según lo propuesto por el oferente y a lo indicado en el presupuesto según formato entregado. ➔ **Elemento 7: Cumple con el formato Excel exigido.** El oferente cumple con el formato Excel exigido, en la presentación del presupuesto. La oferta NO CUMPLE con 1 elemento de los 7 que componen este subcriterio: ➔ **Elemento 3: Aportes de puntos de atención no pecuniarios valorados.** Se compromete punto de atención en Municipio de Lo Barnechea, pero no se presenta carta de compromiso que dé cuenta de la disposición formal, según se solicita en bases. • **<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 40,52%, superior al 35,00% del costo total de ejecución del Centro. Presenta cofinanciamiento en 11 partidas de gasto. • **<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 22,09%, superior al 10,00% del costo de cofinanciamiento del Centro.
2	**Corporación Santiago Innova**	**Metropolitana**	**Las Condes**	**5,49**	**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 5 (cinco) años, contados desde la fecha de cierre de presentación de ofertas, conforme al registro consolidado de la Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios de Sercotec. **Criterio 3: Evaluación de antecedentes financieros del oferente (10%)** La oferta obtuvo nota 1,00 como nota ponderada del criterio dado que: • **Nota del indicador de liquidez**: 1,00 dado que la liquidez de la institución corresponde a 1,16, siendo esta menor a 1,5 veces, para hacer frente a sus Obligaciones Financieras en el corto plazo, y • **Nota relación Deuda Patrimonio**: 1,00 dado que el endeudamiento de la institución corresponde a 12,60, siendo entonces superior a 1 en su relación Deuda Patrimonio. **Criterio 4: Experiencia entidad oferente en servicios similares (10%)** La oferta obtuvo nota 6,20 como nota ponderada del criterio, dado por los siguientes subcriterios: • **Subcriterio 1: Experiencia en proyectos similares (40%)**

						La oferta obtuvo nota 5,00 dado que presenta 9 proyectos similares, en los últimos 3 años, contados desde el cierre de recepción de propuestas, las cuales se resumen a continuación: 1. Operador Centro de Negocios Comuna de Santiago, La Florida, Concepción, Ñuñoa, Estación Central, Las Condes, Puente Alto, Colina, convenios vigentes hasta dic-2024, región Metropolitana. 2. Agente Operador Corfo: Seguimiento Semilla Inicia. 27 proyectos (agosto 2021 a abril 2024, Región Metropolitana). 3. Agente Operador Corfo: Seguimiento financiero Viraliza Hotspot (febrero 2023 a dic 2023, región Metropolitana). 4. Agente Operador Corfo: Seguimiento financiero Viraliza Etapas Tempranas (sept.-2022 a sept-2023, región Metropolitana). 5. Agente Operador Corfo: Seguimiento financiero Viraliza Internacional (julio -2022 a sept-2023, Región Metropolitana). 6. Programa Potencia para incubadoras de negocios tecnológicos: realizado de dic-2019 a dic-2024, región Metropolitana. 7. Gestión y Administración Incubadora de Negocios Santiago Innova: realizado de 2014 a dic-2022, región Metropolitana. 8. Emprendamos Semilla SSYO Código 13-541101-00009-23 y otros: Programa enfocado en apoyo, capacitaciones y asesorías para micro emprendedores (mayo-2023 a enero-2024, región Metropolitana). 9. Folio 637103 Mercado Creativo SI Fondart: Implementación y seguimiento Mercado Creativo Santiago Innova (abril 2022 a agosto-2023, región Metropolitana). • **Subcriterio 2 Experiencia en proyectos a nivel regional (60%)** La oferta obtuvo nota 7,00 dado que presenta 9 proyectos 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: 1. Operador Centro de Negocios Comuna de Santiago, La Florida, Ñuñoa, Estación Central, Las Condes, Puente Alto, Colina, convenios vigentes hasta dic-2024, región Metropolitana. 2. Agente Operador Corfo: Seguimiento Semilla Inicia. 27 proyectos (agosto 2021 a abril 2024, Región Metropolitana). 3. Agente Operador Corfo: Seguimiento financiero Viraliza Hotspot (febrero 2023 a dic 2023, región Metropolitana). 4. Agente Operador Corfo: Seguimiento financiero Viraliza Etapas Tempranas (sept.-2022 a sept-2023, región Metropolitana). 5. Agente Operador Corfo: Seguimiento financiero Viraliza Internacional (julio -2022 a sept-2023, Región Metropolitana). 6. Programa Potencia para incubadoras de negocios tecnológicos: realizado de dic-2019 a dic-2024, región Metropolitana. 7. Gestión y Administración Incubadora de Negocios Santiago Innova: realizado 2014 a dic-

						2022, región Metropolitana. 8. Emprendamos Semilla SSYO Código 13-541101-00009-23 y otros: Programa enfocado en apoyo, capacitaciones y asesorías para micro emprendedores (mayo-2023 a enero-2024, región Metropolitana). 9. Folio 637103 Mercado Creativo SI Fondart: Implementación y seguimiento Mercado Creativo Santiago Innova (abril 2022 a agosto-2023, región Metropolitana). **Criterio 5: Propuesta Técnica (40%)** La oferta obtuvo nota 6,00 del criterio, dado por los siguientes subcriterios y dimensiones: • **<u>Subcriterio 1: Diagnóstico territorial y lineamientos estratégicos (25%)</u>** La oferta obtuvo 1,75 puntos en este subcriterio, dado por las siguientes dimensiones: **Dimensión 1: Diagnóstico de brechas y oportunidades del territorio (5%)** La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con los 6 elementos que componen esta dimensión: ➔ **Elemento 1: 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. Con ello indica que el Centro se encuentra en una zona empresarial de Santiago y ofrece servicios a las comunas de Lo Barnechea, Vitacura y Las Condes, que tienen más de 62,000 micro y pequeñas empresas (MIPES) y una población de aproximadamente 523,000 personas. A pesar de tener buena educación e infraestructura, estas comunas enfrentan problemas de financiamiento, digitalización y colaboración. Asimismo, presentan un diagnóstico que muestra que solo el 31% de las microempresas tiene acceso a financiamiento formal y menos del 40% usa soluciones digitales avanzadas. Además, solo el 26% participa en cadenas productivas y más del 80% de las exportaciones provienen de grandes empresas. Hay desigualdad de género, con solo un 20.3% de empresas lideradas por mujeres. También, solo el 35% de las pequeñas empresas aplican prácticas sostenibles, entre otros datos que dan cuenta del cumplimiento de este elemento. El CDN Las Condes busca cerrar estas brechas al promover el desarrollo económico, social y ambiental. ➔ **Elemento 2: Identifica de forma clara brechas, fortalezas y/o oportunidades del territorio**. El oferente cumple con lo solicitado, porque indica brechas transversales desde el análisis territorial: Persistente desigualdad de género en liderazgo y acceso a recursos: Solo el 20,3% de las empresas en el territorio son lideradas por mujeres (Reporte de Indicadores de Género, Ministerio de Economía, 2025). Además, las mujeres acceden en promedio a un 40% menos de financiamiento que los hombres (INE, 2024), lo que limita sus posibilidades de expansión y consolidación. Dificultades de acceso a financiamiento formal por parte de MIPES: Según el Boletín de Inclusión Financiera del Banco Central (2023), solo el 31% de las microempresas accede efectivamente a productos financieros para inversión o crecimiento, lo que evidencia una brecha crítica en el acceso

						al capital de trabajo y financiamiento de largo plazo. Baja digitalización de procesos y tecnologías: El Reporte Estado de la Pyme 2023 de CORFO indica que menos del 40% de las MIPES del país han implementado soluciones digitales que permitan mejorar su competitividad. Esta brecha se expresa en menor eficiencia operativa, baja visibilidad en línea y escasa adopción de comercio electrónico. Débil articulación en cadenas de valor: El ERD RM 2022-2035 estima que solo el 26% de las empresas participa de forma activa en cadenas productivas. Esto limita el crecimiento colaborativo, la especialización y el acceso a mercados más amplios nacionales e internacionales. Baja adopción de prácticas sostenibles: Según el Ministerio del Medio Ambiente (2023), solo el 35% de las micro y pequeñas empresas ha incorporado acciones medibles relacionadas con sostenibilidad. El estudio "Chile Sostenible 2023" señala que el cumplimiento del pilar ambiental apenas llega al 40%, siendo el más bajo dentro del marco de triple impacto (económico, social y ambiental). Disparidad en acceso a mercados internacionales: En el territorio existe potencial exportador, e importador, especialmente con las empresas de mayor tamaño, sin embargo, se observa disparidad de competencias y habilidades para el acceso a mercados internacionales. Según informe de la Cepal (2023) se destacan las empresas medianas con un número de empleados entre 50 y 200, y grandes empresas con un número de empleados entre 500 y 1000, de los sectores Agroindustria, fabricación de alimentos y bebidas, y productos al por mayor. ➔ **Elemento 3: Vincula el diagnóstico con datos cuantitativos con fuentes.** El oferente cumple con lo solicitado, porque india que los datos utilizados para el análisis y propuesta, provienen de fuentes como Estrategia Regional de Desarrollo (ERD RM 2022–2035), Plan de Acción Regional de Cambio Climático (PARCC-RM), los PLADECOS de Las Condes, Vitacura y Lo Barnechea, Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), Observatorio de Complejidad Económica (OEC, 2023), Universidad de Chile (2023), VI Reporte de Indicadores de Género en las Empresas en Chile (2025), Instituto Nacional de Estadísticas (INE, 2022), Índice de Calidad de Vida Urbana (ICVU, 2023), entre otros. ➔ **Elemento 4: Vincula el diagnóstico con estrategias territoriales (ERD, Pladecos u otros) y/o estrategias/planes de sostenibilidad/acción climática.** El oferente cumple con lo solicitado, considera la vinculación con los Planes de Desarrollo Comunal (PLADECO): Los PLADECOS de Las Condes, Vitacura y Lo Barnechea destacan la necesidad de fortalecer las capacidades de los emprendedores. El PLADECO de Lo Barnechea establece como objetivo estratégico el impulso de iniciativas que promuevan el desarrollo económico local y la sostenibilidad ambiental. ➔ **Elemento 5: Prioriza brechas y/o oportunidades que serán abordadas por la propuesta estratégica del CDN:** Cumple lo solicitado. Prioriza las siguientes brechas: Brecha priorizada N°1: Débil articulación en cadenas de valor. Brecha priorizada N°2: Baja digitalización de procesos y tecnologías. Brecha priorizada N°3: Persistente desigualdad de género en liderazgo y acceso a recursos. De forma excepcional, indican otras brechas relevantes para el quehacer del centro, y la impronta que desean trabajar: Brecha: Baja adopción de prácticas sostenibles, y disparidad en acceso a mercados internacionales. ➔ **Elemento 6: Las brechas y/o oportunidades priorizadas son factibles de abordar y orientadas al quehacer del Centro.** Cumple con lo solicitado. Las brechas priorizadas, indicadas anteriormente,

						son pertinentes a su propuesta, y a su vez al modelo de trabajo y operación que tienen los centros. **Dimensión 2: Caracterización territorial (10%)** La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con los 5 elementos que componen esta dimensión: ➔ **Elemento 1: Análisis por cada comuna de atención respecto de cuáles son los principales clientes potenciales del Centro.** El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta un acabado análisis del territorio, considerando Las Condes, Lo Barnechea y Vitacura y sus potenciales clientes, entregando diversos datos que configuran su análisis. Las Condes puede ser un lugar de innovación y exportación de servicios. Para un crecimiento inclusivo y sostenible, es importante solucionar problemas como el acceso desigual a financiamiento, la falta de internacionalización de las MIPES y la baja integración digital. El CDN juega un papel importante al brindar apoyo técnico, fortalecer modelos de negocio, conectar emprendedores con redes clave y promover la inclusión de mujeres y comunidades minoritarias. Esto beneficiará a las empresas y habitantes de la región. Vitacura ofrece una buena oportunidad para crear un ecosistema empresarial sostenible e inclusivo. Su población, con alta preparación técnica y compromiso con la sustentabilidad, es ideal para emprendimientos con impacto. Sin embargo, existen problemas como acceso desigual al financiamiento, poca adopción de tecnologías verdes y limitada inserción internacional de sus MIPES. El CDN debe articular este ecosistema, brindar apoyo especializado y promover la transformación de los modelos de negocio hacia un desarrollo económico que considere los impactos económicos, sociales y ambientales. Lo Barnechea tiene una gran diferencia entre su potencial y las oportunidades de desarrollo para sus MIPES. La digitalización lenta, la poca formalización de cooperativas y las barreras para mujeres y comunidades vulnerables requieren una intervención específica. El CDN busca ayudar en este proceso ofreciendo herramientas, conexiones estratégicas y programas de inclusión para crear un ecosistema empresarial justo y moderno. ➔ **Elemento 2: Caracterización completa de dichos segmentos, en cuanto a variables demográficas, económicas y sociales.** El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta un acabado análisis del territorio, las 3 comunas que corresponden al centro, y sus potenciales clientes, considerando para ello elementos de análisis como características demográficas, económicas, sociales, necesidades, identificando la diferenciación de éstos por cada comuna. Para el caso de Vitacura priorizarán el trabajo con Empresas verdes y sostenibles, mujeres empresarias en fase de consolidación o expansión, empresas con interés en tecnología, innovación e internacionalización. Las características demográficas incluyen un alto nivel socioeconómico y educativo, con baja participación femenina en liderazgo empresarial, alrededor del 30%. Se observa un creciente interés en emprendimiento e innovación inclusiva por parte de personas con discapacidad. En lo económico, hay una fuerte presencia de empresas verdes, enfocadas en eficiencia energética y soluciones circulares, con un alto potencial de innovación. Socialmente, hay una alta valoración de la sustentabilidad, pero existe un déficit de financiamiento para mujeres empresarias, quienes

						enfrentan barreras para acceder a capital. También hay un interés en internacionalización en sectores como salud y tecnología. Para Las Condes se busca trabajar con Startups y empresas tecnológicas en fase de escalamiento, mujeres empresarias y liderazgos femeninos en formación, consultoras, agencias creativas y empresas de servicios con proyección internacional. Las Condes tiene muchos profesionales y mujeres empresarias que enfrentan dificultades para conseguir recursos. También hay un aumento en la población de personas con discapacidad, lo que requiere más inclusión laboral. Su economía es variada, con un fuerte enfoque en servicios financieros, comercio y tecnología, aunque las startups tienen problemas de financiamiento. La calidad de vida es alta, pero existen brechas de género y barreras para personas con discapacidad que necesitan ser abordadas.; y para Lo Barnechea comercios locales, emprendimientos rurales y servicios de cercanía. mujeres empresarias en etapa inicial o en proceso de consolidación, emprendedores con interés en asociatividad y cooperativismo, empresas que buscan insertarse en cadenas productivas más amplias. La participación de mujeres en liderazgo empresarial es baja, con solo el 18% de empresas dirigidas por ellas. Aumenta el número de personas con discapacidad que buscan empleo, pero tienen poco acceso a programas inclusivos. La juventud muestra interés por emprender, pero les faltan herramientas tecnológicas. Económicamente, hay muchos negocios familiares y emprendimientos locales en comercio y servicios, aunque la digitalización es baja, con solo un 30% usando tecnología básica. Es necesario modernizar los negocios para ser competitivos y sostenibles. También hay barreras para acceder a financiamiento y asesoría para mujeres y grupos vulnerables. Hay un gran potencial para desarrollar cooperativas en artesanía y turismo local. ➔ **Elemento 3: Describe las necesidades y brechas existentes de los segmentos identificados considerando el diagnóstico territorial y por comunas realizado y en función de las brechas y/o oportunidades priorizadas.** El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta para cada segmento de potenciales clientes una estructura pertinente a lo planteado en la propuesta. Para emprendimientos N1 indican trabajar brechas ligadas a Formalización y Asesoría Legal: Apoyo en constitución legal, trámites tributarios y definición de estructuras. diagnóstico inicial y asesoría legal, contable y de negocios con enfoque estratégico para metas de cobertura. Enfoque estratégico para cumplir con metas de cobertura (80/20) entre clientes N3/N2 y N1. Capacitación en Gestión Empresarial: Formación en gestión financiera, marketing digital y aspectos legales. Talleres prácticos en planificación, Lean Canvas y comercialización. Modelos de Negocio y Evaluación de Proyectos: Apoyo en definición y validación de modelos, desarrollo de MPV y plan de negocio. Acceso a Financiamiento: Vinculación con subsidios, microcréditos y orientación en bancarización. Mentoría y redes de apoyo: Acceso a mentores, redes y alianzas colaborativas. Enfoque en Inclusión: Enfoque en mujeres y migrantes con perspectiva de equidad. Para empresas establecidas N2 se espera trabajar en ámbitos relacionados a la optimización de procesos y la transformación digital, la innovación estratégica y los modelos de negocio que busquen rediseñar modelos innovadores mediante metodologías ágiles, con un enfoque en agregar valor. La gestión avanzada y el talento humano incluyen capacitación en liderazgo, finanzas y gestión del talento, priorizando la productividad y el bienestar. En marketing, ventas y acceso a mercados, estrategias

						digitales, ventas multicanal y posicionamiento en nuevos mercados. Acceso a financiamiento y capital de trabajo, incluyendo créditos, fondos y alianzas estratégicas. Por último, fomentar la creación de encadenamientos productivos y alianzas estratégicas a través de redes colaborativas y cadenas de valor. Para clientes N3 se espera trabajar ámbitos de brechas ligadas a innovación y desarrollo de nuevos productos, internacionalización y acceso a Mercados Globales, encadenamiento productivo y redes colaborativas, financiamiento, gestión estratégica, sostenibilidad y RSE. Para cooperativas se espera trabajar en optimización de procesos y gestión cooperativa, modelos de negocio, financiamiento, acceso a mercado, redes colaborativas, entre otros. ➔ **Elemento 4: Consolida el análisis de cuáles serán los potenciales clientes del Centro por cada tipo de segmento, haciendo alusión a cómo se deberá abordar el territorio para tener una cobertura 80/20 clientes N2 y N3 v/s N1.** El oferente cumple con lo solicitado. El oferente propone el trabajo enfocado en dos segmentos principales: el 80% de su intervención será para empresas establecidas y en crecimiento (N2 y N3), y el 20% para emprendedores y cooperativas formativas (N1), indicando con ello cómo abordará el trabajo con el equipo, distribución territorial y focos de trabajo, y los segmentos de clientes respectivos, según el modelo de centros. ➔ **Elemento 5: Presenta una propuesta de cómo el Centro abordará el territorio para tener una cobertura 80/20 clientes N2 y N3 v/s N1, haciendo alusión a la distribución del equipo, las articulaciones, cobertura territorial, entre otros aspectos que den cuenta de la focalización al público objetivo.** El oferente cumple con lo solicitado. El equipo incluirá un Jefe/a de Centro, dos Asesores/as Senior, dos Asesores/as Generalistas y un profesional de Administración y Operaciones. Los Asesores/a Senior trabajarán con clientes N2 y N3 en sectores clave, mientras que los Asesores/a Generalistas se enfocarán en N1 y N2 en áreas específicas. La cobertura territorial incluirá una oficina principal en Las Condes y puntos móviles en Vitacura y Lo Barnechea, con atención diferenciada según cada comuna. Para ello, dispondrán de una fuerte articulación y alianzas estratégicas, con Universidades y Centros de I+D: (UTEM, USACH, UAI, UDD) para fortalecer capacidades en innovación, tecnología y sostenibilidad. Con Municipios: colaboración en planes de desarrollo económico local, derivación de usuarios, ferias y capacitaciones conjuntas. Gremios y empresas ancla: para promover ruedas de negocios, integración de MIPES a cadenas de valor y transferencia de buenas prácticas, y con Instituciones públicas: ProChile, Corfo, Fosis, Sernameg y Sercotec para coordinación de programas complementarios. **Dimensión 3: Mirada estratégica del Centro (10%)** La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con los 6 elementos que componen esta dimensión: ➔ **Elemento 1. Vinculación de las brechas y oportunidades priorizadas en el diagnóstico con los objetivos de desarrollo sostenible y la Agenda 2030 de Chile:** cumple lo solicitado. Brecha priorizada N°1: Débil articulación en cadenas de valor. Oportunidades: Impulsar redes público-

						privadas, alianzas MIPES-I+D, asociatividad y programas que integren MIPES a cadenas productivas nacionales e internacionales. ODS 17: Alianzas para lograr los objetivos, ODS 11: Ciudades y comunidades sostenibles, ODS 8: Trabajo decente y Crecimiento Económico, ODS 13: Acción por el clima. Brecha priorizada N°2: Baja digitalización de procesos y tecnologías. Oportunidades: Promover transformación digital sectorial con capacitaciones, alianzas tecnológicas, subsidios y acceso a financiamiento para digitalización y automatización empresarial. ODS 9: Industria, Innovación e infraestructura, ODS 12: Producción y consumo responsable, ODS 11: Ciudades y comunidades sostenibles, ODS 13: Acción por el clima. Brecha priorizada N°3: Persistente desigualdad de género en liderazgo y acceso a recursos. Oportunidades: Impulsar liderazgo femenino, mentorías, redes de emprendedoras y financiamiento con enfoque de género mediante alianzas con instituciones especializadas. ODS 5: Igualdad de género, ODS 8: Trabajo decente y Crecimiento Económico, ODS 10: Reducción de las desigualdades. ➔ **Elemento 2. Vinculación de las brechas y/o oportunidades priorizadas en el diagnóstico, con los ejes estratégicos del Programa Centros (sostenibilidad, encadenamientos productivos y ecosistemas, internacionalización, asociatividad, género y pueblos originarios) según ANEXO N°1: Especificaciones Técnicas del Modelo:** El oferente cumple lo solicitado. Brecha priorizada N°1: Débil articulación en cadenas de valor. Oportunidades: Impulsar redes público-privadas, alianzas MIPES-I+D, asociatividad y programas que integren MIPES a cadenas productivas nacionales e internacionales, Ejes Estratégicos vinculados: Encadenamientos productivos y fortalecimiento de ecosistemas de emprendimiento e innovación, Cooperativismo e Internacionalización. Brecha priorizada N°2: Baja digitalización de procesos y tecnologías. Oportunidades: Promover transformación digital sectorial con capacitaciones, alianzas tecnológicas, subsidios y acceso a financiamiento para digitalización y automatización empresarial. Ejes Estratégicos vinculados: Género, Sostenibilidad, Digitalización y Encadenamientos productivos y fortalecimiento de ecosistemas de emprendimiento e innovación.. Brecha priorizada N°3: Persistente desigualdad de género en liderazgo y acceso a recursos. Oportunidades: Impulsar liderazgo femenino, mentorías, redes de emprendedoras y financiamiento con enfoque de género mediante alianzas con instituciones especializadas. Ejes Estratégicos vinculados: Género y Encadenamientos productivos y fortalecimiento de ecosistemas de emprendimiento e innovación. ➔ **Elemento 3. Propuesta de variedad de servicios/oferta programática del CDN (asesoría generalista, asesoría especializada, programas de capacitación, seminarios, acciones asociativas, otros):** El oferente cumple lo solicitado. Propone una variedad de servicios, atingentes al modelo, y generales o especializados, según los segmentos: ruedas de negocios y creación de cluster, asesorías y capacitación especializadas, acciones asociativas que faciliten acceso a grandes contratos comerciales, proyectos de integración empresarial, fomento de redes de colaboración empresarial. pasantías empresariales, creación de espacios para nuevos mercados, capacitación en prácticas de economía circular, asesoría especializada en tecnología aplicada, asesoría especializada para finanzas sostenibles, capacitación en herramientas digitales, asesoría en

						modelo de negocios sostenibles, asesoría generalista, asesorías y capacitación focalizadas a género, programas de mentoría, talleres de educación financiera, capacitación en gestión empresarial, entre otros. ➔ **Elemento 4. Indique con qué actores se articulará del ámbito público, privado y académico:** El oferente cumple lo solicitado. Presenta diversos actores aliados para cumplir con los objetivos del programa. Privados: Fundación Leitat, Digital Bank., Codechi, Funiber, Cámara bilateral Chile-Colombia, Banco Scotiabank, Fundación Mapocho, Org. Mujeres Emprendedoras. Academia: USACH, Instituto Profesional DUOC, Origolab, U Autónoma, U de Chile, UTEM, ENAC, Instituto 3IE. Públicos: Municipalidad de Lo Barnechea, GORE, ProChile. ➔ **Elemento 5. Propuesta coherente con los indicadores de impacto y variables para cada una de las estrategias:** El oferente cumple lo solicitado, porque presenta un pool de indicadores pertinentes al modelo, y a su propuesta: Número de empresas que inician proceso de internacionalización, número de encadenamientos productivos, número de espacios de comercialización colaborativos, número de stakeholders territoriales, número de innovaciones introducidas en procesos, productos o servicios, porcentaje de empresas que adoptan tecnologías digitales, porcentaje de empresas que aplican prácticas de economía circular, número de mujeres que acceden a financiamiento público y/o privado, número de mujeres que formalizan sus negocios., número de empresas con prácticas inclusivas. ➔ **Elemento 6. Explicita las estrategias de trabajo de cómo el Centro abordará las brechas y/o oportunidades priorizadas en el diagnóstico para contribuir a la sostenibilidad económica de MIPEs y Cooperativas. Se espera que se indiquen acciones de acompañamiento, de instalación de capacidades, de gestión empresarial y articulación del ecosistema empresarial local, de tal forma de ver la coherencia del Cuadro Plan Estratégico:** El oferente cumple lo solicitado. Las brechas y oportunidades priorizadas dan cuenta de una estrategia de trabajo para el centro, y con ello el análisis territorial desarrollado es completo y pertinente, abarcando un grupo de ámbitos de desarrollo empresarial atingente para potenciales clientes y para propiciar una mejor articulación de actores, que contribuya a lo indicado. El oferente posee diversas redes de apoyo y colaboración, que pone a disposición del Programa, para el logro de sus objetivos. Su relación con el Ecosistema de Emprendimiento e Innovación aportan valor al trabajo mancomunado junto a sus aliados, para generar impacto en los negocios del sector, y contribuye a los ejes estratégicos del programa. Asimismo, identificada la priorización de brechas, se comprometen contribuciones explícitas pertinentes para el desarrollo de los negocios que se atenderán en el centro. • **<u>Subcriterio 2: Servicios del Centro y metodología de trabajo (20%)</u>** La oferta obtuvo 1,40 puntos en este subcriterio, dado por las siguientes dimensiones: **Dimensión 1: Metodología de trabajo en cada segmento de clientes (20%)** La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con los 5 elementos que componen esta dimensión:

						➔ **Elemento 1: Es coherente la propuesta de trabajo de cada segmento de clientes porque especifica acciones personalizadas para cada tipo de clientes del Centro (tracción, servicios y actividades de ecosistemas) de acuerdo con cada necesidad y las brechas y/o oportunidades priorizadas en el diagnóstico.** El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta de forma pertinente y coherente los segmentos de clientes y sus acciones vinculadas, necesidades, servicios, actividades. Para todos los segmentos presenta asesoría generalista, especializada según diagnóstico y actividades de ecosistemas acordes a los objetivos de cada grupo, ya sea para formalización, consolidación, vinculación y encadenamiento, mentoría y redes, entre otros. Asimismo, la tracción se gestionará a través de redes y alianzas sectoriales, derivación y crecimiento orgánico, difusión digital y marketing de contenidos, entre otros. Para Empresarios, empresarias con negocio establecido con alto potencial de crecimiento, N3, se espera trabajar en elementos más diversificados, según cada realidad y potenciando focos de innovación y redes. Para clientes N2 se espera buscar la consolidación de sus propuestas, trabajando diversas materias empresariales de apoyo, según cada realidad de cliente, y para emprendimientos N1 se espera afianzar el camino a la formalización y el apoyo basal para la puesta en marcha de sus negocios. Lo anterior, en concordancia a las brechas de trabajo priorizadas por el oferente. ➔ **Elemento 2: Se propone diversidad de servicios, complementarios y adicionales: El oferente especifica y detalla set servicios, complementarios y adicionales, que contribuyen a disminuir las brechas identificadas y priorizadas por el Centro, en relación con el punto 3.2.2 del Anexo N° 5 de las Bases; y son capaces de abordar las necesidades identificadas por cada segmento.** El oferente cumple con lo solicitado, porque proponen diversos servicios basales generales y customizados, como además una base complementaria, según cada segmento. Entre estos destacan acciones de formación integral, mentorías para clientes, actividades de networking, difusión colaborativa, conexión con programas de créditos y microcréditos, espacios de comercialización, entre otros. ➔ **Elemento 3: Propone acciones grupales de trabajo o de articulación, desarrollo de ecosistemas o encadenamientos productivos con cada segmento de clientes (encuentros empresariales, ruedas de negocios, asesorías grupales, actividades para compartir experiencias, entre otros) de acuerdo con sus necesidades.** El oferente cumple con lo solicitado, porque indica diversas actividades de dinamización y encadenamiento, según segmentos de clientes. Encuentros empresariales y ruedas de negocios, academias y seminarios especializados, programas de formación y mentoría, capacitación sostenible y ecosistemas de colaboración, formación empresarial especializada, eventos y encuentros para generar oportunidades, vínculos estratégicos y cooperación empresarial y acompañamiento y mentorías colectivas. ➔ **Elemento 4: 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, considerando los grados de madurez de las cooperativas en el territorio.** El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta una estrategia de trabajo customizada a las cooperativas. El oferente presenta varias iniciativas para mejorar la gestión de las cooperativas. Se ofrece asistencia técnica para optimizar sus procesos y capacitación en administración, toma de decisiones y negociación.

						Además, se busca fortalecer la presencia de las cooperativas a través de marketing de contenido, email marketing e interacción en medios locales, junto con eventos de networking y webinars. Brindarán apoyo especializado para cooperativas en formación, incluyendo asesoría técnica para su formalización y gestión. Se proponen actividades que fomenten el trabajo colaborativo, la sostenibilidad y la conexión con actores claves. También se ofrece capacitación en cooperativismo, asesorías legales para la formalización, y apoyo en el diseño de modelos de negocio inclusivos y fuentes de financiamiento. Finalmente, se buscan alianzas estratégicas con actores del ecosistema cooperativo para crear una comunidad empresarial resiliente y colaborativa, donde cada organización tenga un propósito claro. ➔ **Elemento 5: Presenta al menos una estrategia de trabajo o trayectoria de maduración de la gestión empresarial por cada segmento de clientes (N1, N2 y N3) junto con los resultados esperados. Cada una de las estrategias vincula las necesidades de cada segmento con la realización de servicios, adicionales y complementarios, y con resultados esperados en cada segmento de acuerdo a los servicios que implementará.** El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta un detallado ciclo de atención de los clientes, por cada segmento, de forma pertinente. Para los emprendedores en la fase inicial (N1), se busca ayudarles a desarrollar habilidades empresariales, acceder a financiamiento, formalizar sus negocios y crear redes de contacto. Esto se logrará mediante programas de formación, mentoría personalizada, eventos de networking y un seguimiento continuo. Además, se implementará una estrategia de comunicación para atraer a nuevos emprendedores, utilizando publicidad en redes sociales, talleres presenciales y marketing de contenidos. Los servicios ofrecidos incluyen capacitación básica en gestión empresarial, asesorías individuales en modelos de negocio y formalización, y acceso a microcréditos. Los resultados esperados son una tasa de formalización del 70% y un aumento del 30% en las ventas tras recibir financiamiento. Para empresarios con negocios establecidos (N2), el enfoque está en mejorar la competitividad y sostenibilidad mediante la optimización de procesos, acceso a tecnologías y capital de trabajo. Se espera que estos empresarios aumenten su eficiencia y productividad, expandan su mercado y fortalezcan su gestión del talento humano. La personalización de servicios, el seguimiento continuo y la creación de una comunidad de apoyo son claves para el éxito. Los principales servicios incluyen asesoría en escalabilidad, capacitación en marketing digital y acceso a financiamiento. Se esperan mejoras del 40% en eficiencia y un incremento del 20% en ventas. Para las empresas con alto potencial de crecimiento (N3), el objetivo es facilitar la expansión de operaciones y mercados, incluyendo la internacionalización y adopción de prácticas sostenibles. Los servicios se adaptan a las necesidades específicas de cada empresa, y se ofrecerán asesorías sobre estrategias de crecimiento, acceso a financiamiento avanzado y capacitación en sostenibilidad. Se prevén incrementos del 50% en capacidad de producción y un 60% en la implementación de prácticas sostenibles. Finalmente, el programa también se enfoca en cooperativas, con el objetivo de fortalecer su organización y mejorar su competitividad. Se ofrecerán capacitaciones en gestión cooperativa, acceso a financiamiento específico y asesorías en sostenibilidad. Los resultados esperados incluyen un fortalecimiento del 50% de las cooperativas y un aumento en la implementación de prácticas sostenibles.

						• **<u>Subcriterio 3: Despliegue y estrategia de articulación (30%)</u>** La oferta obtuvo 1,10 puntos en este subcriterio, dado por las siguientes dimensiones: **Dimensión 1: Despliegue territorial (10%)** La oferta obtuvo una nota de 1,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con 2 elementos de los 5 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 con lo solicitado, porque presenta infraestructura para el centro Las Condes (Avda. Américo Vespucio Sur 216). Punto de atención en Vitacura (Centro Comunitario Vitacura, Las Tranqueras Oriente 2566, Municipalidad de Vitacura), en Lo Barnechea (Hub Lo Barnechea, Padre Alfredo Arteaga Barros 1141, Municipio Lo Barnechea) y en Las Condes (Camino del Alba 9007, Municipio de Las Condes). Lo anterior, abordando la totalidad del territorio, solicitado en bases. ➔ **Elemento 5: Se indica de forma completa y coherente cómo funcionarán los puntos de atención, con su dirección, horarios, servicios a desarrollar y equipo para lograr despliegue territorial.** El oferente cumple con lo solicitado, porque indica horarios y frecuencia de cada lugar de atención, según lo solicitado en bases. Lo Barnechea: Hub Lo Barnechea, ubicado en Padre Alfredo Arteaga Barros 1141, disponible 1 día a la semana, de 09:00 a 18:00 hrs. Este punto móvil tiene como objetivo facilitar el acceso a los emprendedores y empresarios de esta comuna. Las Condes: Camino del Alba 9007, en la Municipalidad, disponible 1 día a la semana, de 09:00 a 18:00 hrs. Este punto busca atraer potenciales clientes al Centro. Vitacura: Las Tranqueras Oriente. 2566, Vitacura, Centro Comunitario, disponible 1 día a la semana, de 09:00 a 18:00 hrs.. Este punto busca cubrir las necesidades de los emprendedores y empresarios de Vitacura. La oferta NO CUMPLE con 3 elementos de los 5 elementos que componen esta dimensión: ➔ **Elemento 2: Se presentan todas las cartas de apoyo y/o aportes de los municipios e instituciones en los cuales estarán ubicados los puntos de atención.** El oferente no cumple con lo solicitado, porque si bien presenta carta de compromiso para el punto de atención Lo Barnechea (menciona Las Condes), en el Municipio, no presenta cartas comprometiendo los puntos de atención de Las Condes y Vitacura, que respalde lo señalado. ➔ **Elemento 3: Se presentan puntos de atención en todas las comunas del territorio indicado en el Anexo Nº2, en dependencias de socios estratégicos como valor agregado de la propuesta, los cuales, constan en cartas de apoyo.** El oferente no cumple con lo solicitado, porque presenta compromisos de puntos de atención, Las Condes y Vitacura, sin cartas de respaldo, en Municipios. Si respaldan otros espacios comprometidos con aliados, no señalados como puntos de atención. ➔ **Elemento 4: Al menos el 30% de los puntos de atención están ubicados en socios estratégicos privados o academia.** El oferente no cumple con lo solicitado, porque presentan puntos de atención solo en Municipios, según se ha señalado anteriormente.

						Dimensión 2: Estrategia de articulación territorial y desarrollo del ecosistema local de emprendimiento e innovación (20%) La oferta obtuvo una nota de 5,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con 5 elementos de los 6 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 el diagnóstico, incluyendo hitos y actividades, para el Desarrollo Productivo Sostenible del territorio.** El oferente cumple con lo solicitado, porque propone una estrategia de desarrollo pertinente al modelo y sus focos de trabajo, y que el centro busque fortalecer el ecosistema local de emprendimiento e innovación trabajando con actores claves en el sector privado, académico y público. La estrategia se centra en formar alianzas que ofrezcan recursos y oportunidades para las MIPES y cooperativas, promoviendo un desarrollo sostenible. Este enfoque incluye colaborar con municipalidades, universidades y asociaciones para aumentar el valor de los servicios del CDN Las Condes. Los actores relevantes son: Cámaras de Comercio que brindan mentorías y conexiones con empresas grandes, además de facilitar financiamiento a MIPES y organizar eventos para crear redes de contacto. Asociaciones de Empresarios y Gremios que promueven la colaboración y la innovación entre empresarios locales, ofreciendo red de contactos y asistencia técnica. Departamentos de Desarrollo Económico que apoyan políticas públicas para MIPES, facilitando financiamiento y capacitación. Universidades y Centros de Investigación que aportan investigación aplicada para mejorar procesos y fomentar innovaciones tecnológicas. ONGs locales que ofrecen capacitación en sostenibilidad y buenas prácticas sociales, apoyando el desarrollo inclusivo del ecosistema empresarial. ➔ **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 con lo solicitado. Indica alianzas con academia: Universidad Autónoma de Chile, Universidad Tecnológica Metropolitana (UTEM), USACH (Facultad Tecnológica), CFT IDMA, Universidad de Chile, Instituto Profesional DUOC, CFT ENAC, Instituto 3IE Universidad Federico Santa María. Privados: Fundación Leitat, Codechi, Funiber, Cámara bilateral Chile-Colombia, Banco Scotiabank, Fundación Mapocho, Digital Bank, Origolab, Mujeres Emprendedoras; y públicos: Municipalidad de Lo Barnechea, Gobierno Regional (GORE) y ProChile. ➔ **Elemento 3: Los actores propuestos están relacionados con las brechas y/u oportunidades priorizadas, el quehacer del Centro y con los ejes estratégicos del Programa de Centros Sercotec, de acuerdo a lo propuesto en la Tabla Planificación de alianzas.** El oferente cumple con lo solicitado, porque los actores guardan relación a focos y ejes de trabajo, en ámbitos como Género, sostenibilidad, Internacionalización, Cooperativismo, Digitalización, Encadenamientos productivos y fortalecimiento de ecosistemas de emprendimiento e innovación. Asimismo, los actores guardan pertinencia directa al modelo de centros, en términos de vinculación y

						articulación pertinente, contenidos y apoyos generales y especializados para clientes, comercialización y desarrollo, fortalecimiento del emprendimiento y género, acceso a financiamiento, entre otros. Finalmente, se relaciona a las brechas señaladas, en contexto de apoyar la articulación en cadenas de valor, digitalización de procesos y tecnologías, género, liderazgo y acceso a recursos. ➔ **Elemento 5: Se proponen al menos 2 encuentros con todos los socios estratégicos del Centro.** El oferente cumple con lo solicitado, porque indica que realizará encuentros dos veces al año (uno primer semestre y otro segundo semestre según año operación) con todos sus aliados estratégicos en un Encuentro de trabajo para el Desarrollo Productivo Sostenible del territorio, de tal forma de articular un espacio de trabajo en torno a temas como priorización de vocaciones productivas, estrategias de trabajo conjunto, revisión de avance de resultados del Centro, entre otros temas. ➔ **Elemento 6: El Comité Directivo propuesto está compuesto por 4 actores privados (incluyendo gremios), 1 academia y 2 actores públicos. Además, 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 lo solicitado. Las organizaciones que configuran el comité directivo son pertinentes al quehacer del centro y focos de trabajo. Privados: Codechi, Stgo Innova, Scotiabank y Fundación Leitat. Públicos: Municipios de Las Condes y Lo Barnechea. Academia: UTEM. Los actores guardan relación a las brechas priorizadas, en ámbitos de articulación en cadenas de valor del territorio, digitalización de procesos y tecnologías, apoyar emprendimiento femenino, liderazgo y acceso a fuente de recursos y financiamiento. La oferta NO CUMPLE con 1 elementos de los 6 elementos que componen esta dimensión: ➔ **Elemento 4: Existen cartas de apoyo y/o financiamiento para al menos el 70% de las vinculaciones propuestas.** El oferente no cumple con lo solicitado, porque presenta cerca de 20 alianzas, y solo presenta cartas y compromisos con 9 de estas organizaciones: Universidad Autónoma, Ilustre Municipalidad de Lo Barnechea, ENAC, Origolab, Universidad de Chile, USACH - Depto. De Tecnologías de Gestión, Codechi Corporación para el Desarrollo Industrial y Económico de Chile-China, FUNIBER, IDMA. • **<u>Subcriterio 4: Elementos diferenciadores del operador (25%)</u>** La oferta obtuvo 1,75 puntos en este subcriterio, dado por las siguientes dimensiones: **Dimensión 1: Estrategias para potenciar el trabajo en equipo y para el desarrollo profesional (10%)** La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con los 4 elementos que componen esta dimensión: ➔ **Elemento 1: Presenta plan de cómo impulsar el desarrollo profesional.** El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta un plan para abordar el trabajo en formación y desarrollo

						profesional del equipo pertinente. Este plan incluye evaluar las necesidades del personal en habilidades al inicio de cada Acuerdo de Desempeño, lo que ayudará a definir un Plan de Capacitación que se comunicará a SERCOTEC. A mitad de año, se revisarán estas necesidades para ajustar la capacitación. También se elaborará un Plan de Desarrollo individual para cada miembro del equipo.El Centro organizará el personal para cumplir su misión, destacando la importancia de la capacitación y el bienestar de los trabajadores. Anualmente, se fijarán prioridades en la planificación estratégica y se monitoreará el Plan de Capacitación cada seis meses. Además, se implementará un sistema de reconocimiento e incentivos. El ambiente laboral se evaluará con encuestas semestrales para identificar áreas de mejora. Se tomarán medidas para mejorar el entorno laboral y se realizarán actividades recreativas y de aprendizaje para que los empleados expresen sus sentimientos y expectativas. ➔ **Elemento 2: Identifica beneficios en temas de desarrollo profesional.** El oferente cumple con lo solicitado. Se centrará el trabajo en las personas y en desarrollar su potencial, lo que afecta positivamente tanto su desempeño laboral como su vida personal. Para asegurar un buen ambiente de trabajo, se harán acciones que aumenten la calidad de vida y la satisfacción del trabajo cada seis meses, información que será recopilada a través de encuestas de clima laboral, reuniones bilaterales entre jefes y colaboradores, y reuniones de equipo para alinear estrategias. Además, se promueve la comunicación abierta y se identifican riesgos en reuniones semanales. Se compromete a garantizar la salud y seguridad ocupacional, siguiendo normativas de seguridad y ergonomía, con capacitaciones anuales en prevención de riesgos. También se implementará un Plan de Emergencias para lidiar con situaciones críticas. Se incluirán actividades de autocuidado y teletrabajo en el Plan de Capacitación Anual, junto con al menos tres actividades extralaborales al año para fortalecer los lazos del equipo. Se ofrecerán charlas sobre salud y bienestar, buscando mejorar la productividad, fomentar la innovación, aumentar la retención de talento y optimizar el clima organizacional. ➔ **Elemento 3: Presenta un mecanismo de medición y monitoreo del trabajo en equipo y clima laboral.** El oferente cumple con lo solicitado. La evaluación del desempeño se llevará a cabo cada tres meses, coordinada por el Jefe del Centro y el Gestor del Proyecto. Se evaluarán competencias laborales esenciales, conductas y habilidades del equipo. Para medir habilidades conductuales, se usará un formato que evalúa áreas como Aprendizaje Continuo, Comunicación, Gestión de Redes, Liderazgo, Orientación al Cliente, y Planificación. A partir de la evaluación, se creará un Plan de Mejora Personalizado para cada colaborador, que será monitoreado por el Jefe del Centro para asegurar progreso. Para evaluar el clima laboral, se aplicará una encuesta dos veces al año para medir la satisfacción y bienestar del equipo. Se dedicará tiempo específico para responder, asegurando confianza en la transparencia y confidencialidad de los resultados. Los resultados serán analizados para implementar mejoras que favorezcan un clima laboral positivo. El liderazgo es clave en este proceso, con seguimiento constante por parte del Jefe del Centro y el Gestor del Proyecto. La encuesta incluirá preguntas sobre liderazgo, respeto, recursos, orgullo, camaradería, visión y operación del centro, así como una valoración general sobre el ambiente laboral. ➔ **Elemento 4: Propuesta de plan anual de instancias de trabajo en equipo para la elaboración de**

						la planificación estratégica. El oferente cumple con lo solicitado. La propuesta anual se centra en jornadas de trabajo en equipo y planificación estratégica. Se organizarán al menos tres jornadas de integración trimestrales para compartir buenas prácticas y mejorar la colaboración, incluyendo actividades lúdicas y ejercicios en grupo. También se celebrarán los logros mensuales del equipo, reconociendo hitos importantes y avances en proyectos. La planificación estratégica será anual y buscará que el equipo se apropie de la propuesta técnica. Se entregará esta información como parte del kit de inducción para nuevos colaboradores. El proceso debe ser colaborativo y debe gestionarlo el jefe del centro con apoyo del gestor de proyecto. Se llevarán a cabo ajustes a los lineamientos estratégicos iniciales cuando inicien nuevos periodos de operación, asegurando un equipo con alto rendimiento en un ambiente favorable para innovar. **Dimensión 2: Plan de monitoreo y gestión del Centro (15%)** La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos: La oferta 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.** El oferente cumple con lo solicitado. Propone monitorear el avance de metas según acuerdo de desempeño, generación de impacto, la articulación con el ecosistema, la gestión comunicacional, la experiencia de usuarios de los clientes, la gestión del equipo, la gestión financiera y vinculaciones. El Centro debe cumplir con metas asociadas a metas tablero y variables extra de la gestión del Centro. Se propone un sistema de monitoreo continuo y periódico a nivel de resultados, indicadores e impacto del cuadro de mando integral con el fin de asegurar y facilitar el cumplimiento de las metas y variables de gestión anuales del Centro y del equipo, como asimismo el avance y estado de acciones y resultados, en base a los ejes de trabajo indicados. ➔ **Elemento 2: Periodicidad de cada uno de los ámbitos de monitoreo antes indicados, según el caso.** El oferente cumple con lo solicitado. Indica monitoreo diferenciado, para ámbitos de perspectiva estratégica, metas, ecosistemas, clientes, comunicaciones, gestión de personas, perspectiva financiera e infraestructura, cada uno con diversos componentes y elementos a monitorear. con una periodicidad tanto semanal, quincenal, mensual, trimestral, semestral y anual, diferenciando entre el jefe del centro con el equipo, y el Gestor de Proyecto, desde el rol del operador. ➔ **Elemento 3: Metodología de seguimiento e identificación de responsables.** El oferente cumple con lo solicitado, definiendo una clara estructura de elementos a monitorear y su periodicidad, indicando con ello los alcances en el cometido y metodología de materialización, por parte del jefe/a de centro y el gestor de proyecto, actores claves para el seguimiento transversal. ➔ **Elemento 4: Coherencia del plan de monitoreo con los objetivos del Programa de Centros.** El oferente cumple con lo solicitado. El plan propuesto, considera focos de trabajo del programa, como a su vez los ejes relevantes del modelo y los lineamientos de trabajo, entre ellos: Aprendizaje

						Continuo e Innovación, Comunicación Efectiva, Gestión de Redes y Negociación, Liderazgo, Orientación al Cliente y Planificación y Organización. Con los responsables del seguimiento y monitoreo se espera cubrir diversas áreas de seguimiento de trabajo y ámbitos que apuntan a los objetivos, y con ello la frecuencia de revisión, tales como gestión de ecosistemas, clientes y servicios, comunicaciones, gestión de personas, indicadores y compromisos relacionados, género, internacionalización, foco público objetivo, entre otros. **Criterio 6: Ubicación e infraestructura (10%)** La oferta obtuvo una nota de 6,00, debido a 6,5 puntos obtenidos, dado por los siguientes subcriterios: La oferta CUMPLE con **6** subcriterios de los 8 que componen este criterio: ➔ **Subcriterio 1: Visibilidad del Centro, tanto para los clientes como para potenciales clientes y usuarios que transitan en su entorno según lo indicado en ANEXO N°11.** El oferente cumple con lo solicitado, porque el centro principal está ubicado en la comuna de Las Condes (Avda. Américo Vespucio Sur 216), y con los puntos móviles cubre el 100% del territorio de dicho centro, con puntos móviles en Lo Barnechea (Padre Alfredo Arteaga Barros 1141), Vitacura (Las Tranqueras Oriente 2566) y Las Condes (Camino del Alba 9007). La infraestructura es visible en su entorno cercano, en el cual además se encuentran empresas y organizaciones, restaurantes y galerías de buen flujo. ➔ **Subcriterio 2: Accesibilidad del Centro en cuanto a la posibilidad de acceder a través de locomoción colectiva cercana al lugar, según lo indicado en ANEXO N°11, con paradero o calle donde circule locomoción colectiva.** El oferente cumple con lo solicitado, porque la ubicación del centro principal tiene buenos accesos vía locomoción colectiva, cercano a metro estación Escuela Militar, y de acceso vial de la comuna hacia el sector oriente. ➔ **Subcriterio 4: Pertinencia del valor del canon de arriendo de la infraestructura, de acuerdo con valores referenciales presentados en el ANEXO N°3 de las Bases.** El oferente cumple con lo solicitado, el valor del canon de arriendo, para el centro principal, se encuentra dentro de lo indicado en las bases, para 208 m2 construidos sobre un terreno de 550 m2 totales. ($3.140.000.-). ➔ **Subcriterio 5: Layout de las instalaciones del Centro que permita identificar al menos recepción, oficinas grupales o individuales para asesores, sala de reuniones, capacitación on line o presencial, espacios para asesorías individuales, kitchenette y comedor para el equipo, servicios higiénicos hombres y mujeres o mixtos, acceso universal y mudador**. El oferente cumple con lo solicitado, porque porque presenta layout completo del centro, e identifica con fotografías, mapa de localización y dimensiones de las instalaciones que ofrece, que son pertinentes a lo requerido. ➔ **Subcriterio 6: Tiempo proyectado de puesta en marcha de la infraestructura de acuerdo con carta Gantt, considerando un plazo de 3 meses para el caso que la infraestructura no se encuentre en condiciones de habilitación del programa, y 1 mes para el caso de que la infraestructura se encuentre pre-habilitada.** El oferente cumple con lo solicitado, porque el espacio propuesto es funcional, ideal para implementar oficinas, salas de reuniones, zonas de

						atención y espacios comunes, sin necesidad de mayores adecuaciones estructurales, y con ello dentro del plazo establecido de un mes. ➔ **Subcriterio 8: Presupuesto de habilitación se ajusta al monto proyectado de aporte Sercotec, y si supera el monto, incorpora aportes.** El oferente cumple con lo solicitado, se ajusta a lo requerido por bases, en el ámbito de la habilitación (15.000.000.-) La oferta CUMPLE PARCIALMENTE con 1 subcriterio de los 8 que componen este criterio: ➔ **Subcriterio 3: Cercanía del Centro, según lo indicado en ANEXO N°11, a actores claves y servicios del territorio (academia, entidades públicas, entidades privadas, comunidad empresarial, instituciones financieras, entre otros). El proponente podrá identificarse como uno de los actores claves del territorio.** El oferente cumple parcialmente con lo solicitado, ya que si bien existen entidades privadas, academia e instituciones financieras, los actores públicos no son pertinentes al quehacer del centro. La oferta NO CUMPLE con 1 subcriterios de los 8 que componen este criterio: ➔ **Subcriterio 7: La infraestructura propuesta se encuentra con condiciones de habilitación (pre-habilitada), de acuerdo con el manual de Sercotec en periodo anterior.** La oferta no cumple, porque la infraestructura propuesta no se encuentra previamente habilitada, según manual respectivo, por lo que se deberá realizar un proceso completo de habilitación para la puesta en marcha y partida de la operación. **Criterio 7: Propuesta de presupuesto y aportes de cofinanciamiento (20%)** La oferta obtuvo nota 5,00 como nota ponderada del criterio, considerando los siguientes subcriterios: • <u>**Subcriterio 1: Coherencia y pertinencia presupuesto y plan de gastos (50%)**</u> La oferta obtuvo una nota de 3,00 en este subcriterio, de acuerdo los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con los 5 de los 7 elementos que componen este subcriterio: ➔ **Elemento 1: Contabilización cantidad de personas solicitadas en el equipo.** Cumplen con lo requerido en anexo N°2 de las bases, en términos de considerar la estructura del equipo indicada para centro Las Condes. ➔ **Elemento 2: Pertinencia gastos de operación.** Los gastos son pertinentes con lo indicado para la estructura presupuestaria del Centro, y según lo requerido por bases, considerando las diversas partidas de operación, en concordancia a su propuesta técnica. ➔ **Elemento 4: Contabilización de capacitaciones.** El proponente considera recursos de Sercotec, aportes propios y de terceros al ítem de capacitaciones. Aportan $48.823.122 para este ítem. ➔ **Elemento 5: Elementos adicionales valorados.** El oferente indica los aportes de organizaciones aliadas, con aportes basales y complementarios, debidamente comprometidos en cartas, e indicados en presupuesto y en la propuesta, con el grupo de aliados aportantes. Los aportes se refieren principalmente a capacitación, asesorías especializadas e infraestructura.

						➔ **Elemento 7: Cumple con el formato Excel exigido.** El oferente cumple con el formato Excel exigido, en la presentación del presupuesto. La oferta NO CUMPLE con 2 elementos de los 7 que componen este subcriterio: ➔ **Elemento 3: Aportes de puntos de atención no pecuniarios valorados.** El oferente no cumple, porque no presentan las cartas de compromiso de Municipios, para puntos de atención en Vitacura y Las Condes, comprometidos en la propuesta, y no se incorporan al presupuesto. ➔ **Elemento 6: Proyección de traslados de personal, de acuerdo con el despliegue territorial.** El oferente no cumple, porque no indica ningún tipo de recurso al ítem indicado, ni con cargo a Sercotec ni como aportes. • **Subcriterio 2: Aporte total de cofinanciamiento (25%)** La oferta obtuvo una nota 7,00 en este subcriterio, porque la propuesta económica presenta un aporte de cofinanciamiento de un 36,31%, superior al 35,00% del costo total de ejecución del Centro. Presenta cofinanciamiento en 4 partidas de gasto. • **Subcriterio 3: Aporte pecuniario (25%)** La oferta obtuvo una nota de 7,00 en este subcriterio, porque la propuesta económica presenta un aporte pecuniario de un 11,37%, superior al 10,00% del costo de cofinanciamiento del Centro.

Para constancia, firman:

NOMBRE	CARGO	FIRMA
Jorge Bravo Toro	Ejecutivo de Fomento Dirección Metropolitana Sercotec	Jorge Bravo Toro Firmado digitalmente por Jorge Bravo Toro Fecha: 2025.09.15 09:39:10 -03'00'
Felipe Moreno Medina	Profesional Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios de Sercotec	Felipe A. Moreno Medina Firmado digitalmente por Felipe A. Moreno Medina Fecha: 2025.09.15 09:31:23 -03'00'
Pablo Barahona Gaete	Profesional Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios de Sercotec	Pablo Barahona Gaete Firmado digitalmente por Pablo Barahona Gaete Fecha: 2025.09.12 16:27:51 -03'00'