

**ACTA DE EVALUACIÓN TÉCNICA  
CONCURSO PARA OPERADORES DE CENTROS DE DESARROLLO DE NEGOCIOS 2025  
PUEBLOS ORIGINARIOS  
SERCOTEC – CENTRO INAKEYU**

En Santiago, con fecha 19 de mayo 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:

<b>Nombre</b>	<b>Cargo</b>
Olivia Emparán Ramírez	Profesional de Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios
Giorgio Lobiano Barría	Profesional de Apoyo Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios
Luis Berríos López	Coordinador de Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios

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

<b>Criterios de evaluación</b>	<b>Ponderación</b>
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%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

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:

<b>Región a la que postula</b>	Araucanía
<b>Centro al que postula</b>	INAKEYU
<b>Institución oferente</b>	<b>FUDEAUFRO</b>
<b>Cumplimiento de requisitos formales (5%)</b>	7,00
<b>Comportamiento contractual anterior (5%)</b>	3,00
<b>Evaluación de antecedentes financieros (10%)</b>	1,00
<b>Subcriterio 1: Indicador de liquidez (50%)</b>	1,00
<b>Subcriterio 2: Relación deuda patrimonio (50%)</b>	1,00
<b>Experiencia de la entidad oferente en servicios similares (10%)</b>	7,00
<b>Subcriterio 1: Experiencia en proyectos similares (40%)</b>	7,00
<b>Subcriterio 2: Experiencia a nivel regional (60%)</b>	7,00
<b>Propuesta Técnica (40%)</b>	5,60
<b>Subcriterio 1: Diagnóstico territorial y lineamientos estratégicos (25%)</b>	1,55
Dimensión 1: Diagnóstico de brechas y oportunidades del territorio del Centro (5%)	7,00
Dimensión 2: Caracterización territorial (10%)	5,00

Dimensión 3: Mirada estratégica del Centro (10%)	7,00
<b>Subcriterio 2: Servicios del Centro y metodología de trabajo (20%)</b>	1,40
Dimensión 1: Metodología de trabajo en cada segmento de clientes (20%)	7,00
<b>Subcriterio 3: Despliegue y estrategia de articulación territorial (30%)</b>	0,90
<b>Dimensión 1: Despliegue territorial (10%)</b>	3,00
<b>Dimensión 2: Estrategia de articulación territorial y desarrollo del ecosistema local de emprendimiento e innovación (20%)</b>	3,00
<b>Subcriterio 4: Elementos diferenciadores del operador (25%)</b>	1,75
<b>Dimensión 1: Estrategias para potenciar el trabajo en equipo y para el desarrollo profesional (10%)</b>	7,00
<b>Dimensión 2: Plan de monitoreo y gestión del Centro (15%)</b>	7,00
<b>Ubicación e Infraestructura (10%)</b>	5,00
<b>Presupuesto y aportes de cofinanciamiento (20%)</b>	7,00
<b>Subcriterio 1: Coherencia y pertinencia de la propuesta técnica y plan de gastos (50%)</b>	7,00
<b>Subcriterio 2: Aporte total de cofinanciamiento (25%)</b>	7,00
<b>Subcriterio 3: Aporte pecuniario (25%)</b>	7,00
<b>Nota Final</b>	<b>5,44</b>

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	Centro al cual	Nota final	Estado	Fundamento
----	----------------------	-----------------	----------------	------------	--------	------------

		postula	postula			
1	Fundación para el Desarrollo Educacional y Tecnológico La Araucanía (FUDEAUFRO)	Araucanía	INAKEYU	5,44	Recomendado	<p><b>Criterio 1: Cumplimiento de requisitos formales (5%)</b> El oferente tiene nota 7,00 porque presenta todos los antecedentes solicitados dentro del plazo establecido.</p> <p><b>Criterio 2 : Comportamiento contractual anterior (5%)</b> El oferente tiene nota 3,00 porque se le ha aplicado 1 (una) sanción calificada como menos grave en los últimos 5 (cinco) años, contados desde la fecha de cierre de presentación de las ofertas, conforme al registro consolidado de la Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios de Sercotec.</p> <p><b>Criterio 3: Evaluación de antecedentes financieros del oferente (10%)</b> La oferta obtuvo nota 1,00 como nota ponderada del criterio dado que:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Nota del indicador de liquidez: 1,00</b> dado que la liquidez de la institución corresponde a 1,03 , siendo esta menor a 1,5 veces, para hacer frente a sus Obligaciones Financieras en el corto plazo, y</li> <li>• <b>Nota relación Deuda Patrimonio: 1,00</b> dado que el endeudamiento de la institución corresponde a 8,89, siendo entonces superior a 1 en su relación Deuda Patrimonio.</li> </ul> <p><b>Criterio 4: Experiencia entidad oferente en servicios similares (10%)</b> La oferta obtuvo nota 7,00 como nota ponderada del criterio, de acuerdo a los siguientes subcriterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Subcriterio 1: Experiencia en proyectos similares (40%)</b> La oferta obtuvo nota 7,00 porque presenta 35 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: <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Centro de Negocios Inakeyu , Región de la Araucanía. (2025)</li> <li>2) Acuicultura de pequeña escala etapa 1 y 2, Región de la Araucanía . (2024-2025).</li> <li>3) Ruta Digital, Región de la Araucanía (2024).</li> <li>4) Barrios Comerciales , Región de La Araucanía (2024-2025).</li> <li>5) Ferias libres, Región de La Araucanía (2024-2025).</li> <li>6) Almacenes de Chile, Región de La Araucanía (2023).</li> <li>7) Ferias libres, Región de la Araucanía (2023- 2024).</li> <li>8) Creación y fortalecimiento de Cooperativas, Región de La Araucanía (2022-2023).</li> <li>9) Crece Zona de Rezago Costa Araucanía, Región de La Araucanía (2022-2023).</li> <li>10) Mejora Negocios, Región de la Araucanía, (2023-2024).</li> <li>11) Almacenes de Chile, Región de la Araucanía (2022-2023).</li> <li>12) Programa Crece, Región de la Araucanía (2022).</li> <li>13) Ferias libres, Región de la Araucanía (2022-2023).</li> <li>14) Programa EMPRENDE Turismo Mapuche, Región de la Araucanía (2022).</li> <li>15) Programa CRECE Turismo Mapuche, Región de la Araucanía (2022-2023).</li> </ol> </li> </ul>

					<p>16) Ruta Digital, Región de la Araucanía (2022-2023).</p> <p>17) Capital Semilla Emprende, Región de la Araucanía (2022-2023).</p> <p>18) Punto Mipe, Región de Magallanes y la Antártida chilena. (2025)</p> <p>19) Centro de negocios Puerto Natales, Región de Magallanes (2024-2029)</p> <p>20) Centro de Negocios Chiloé, Región de Los Lagos (2017-2025).</p> <p>21) Centro de Negocios Puerto Montt, Región de Los Lagos (2020-2029).</p> <p>22) Crece, Región de Los Lagos, (2023).</p> <p>23) Barrios Comerciales, Región de Los Lagos (2023).</p> <p>24) Programa Crece Comunas Regionales, Región de Los Ríos ( 2023).</p> <p>25) Crece Capitales Provinciales, Región de Los Ríos ( 2023).</p> <p>26) Crece, Región de los Lagos, Región de Los Lagos ( 2023).</p> <p>27) Capital Semilla Emprende, Región de Los Ríos ( 2023).</p> <p>28) Creación y Fortalecimiento de Cooperativas, Región de Los Ríos ( 2023).</p> <p>29) Programa Recupera Turismo, Región de Los Ríos ( 2022).</p> <p>30) Semilla Comunas Regionales, Región de Los Ríos ( 2022).</p> <p>31) Semilla Capitales Provinciales, Región de Los Ríos ( 2022).</p> <p>32) Crece Comunas Regionales, Región de Los Ríos ( 2022).</p> <p>33) Barrios Comerciales, Región de Los Lagos (2022).</p> <p>34) Mejora Negocios, Región de Los Ríos (2022).</p> <p>35) Programa Juntos, Región de Los Ríos (2022).</p> <p>• <b>Subcriterio 2 Experiencia en proyectos a nivel regional (60%)</b>          La oferta obtuvo nota 7,00, porque presentó 17 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:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Centro de Negocios Inakeyu , Región de la Araucanía. (2025)</li> <li>2) Acuicultura de pequeña escala etapa 1 y 2, Región de la Araucanía . (2024-2025).</li> <li>3) Ruta Digital, Región de la Araucanía (2024).</li> <li>4) Barrios Comerciales , Región de La Araucanía (2024-2025).</li> <li>5) Ferias libres, Región de La Araucanía (2024-2025).</li> <li>6) Almacenes de Chile, Región de La Araucanía (2023).</li> <li>7) Ferias libres, Región de la Araucanía (2023- 2024).</li> <li>8) Creación y fortalecimiento de Cooperativas, Región de La Araucanía (2022-2023).</li> <li>9) Crece Zona de Rezago Costa Araucanía, Región de La Araucanía (2022-2023).</li> <li>10) Mejora Negocios, Región de la Araucanía, (2023-2024).</li> <li>11) Almacenes de Chile, Región de la Araucanía (2022-2023).</li> <li>12) Programa Crece, Región de la Araucanía (2022).</li> <li>13) Ferias libres, Región de la Araucanía (2022-2023).</li> <li>14) Programa EMPRENDE Turismo Mapuche, Región de la Araucanía (2022).</li> </ol>
--	--	--	--	--	--

					<p>15) Programa CRECE Turismo Mapuche, Región de la Araucanía (2022-2023).  16) Ruta Digital, Región de la Araucanía (2022-2023).  17) Capital Semilla Emprende, Región de la Araucanía (2022-2023).</p> <p><b>Criterio 5: Propuesta Técnica (40%)</b>  La oferta obtuvo nota <b>5,60</b> como nota ponderada del criterio, por los siguientes subcriterios y dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b><u>Subcriterio 1: Diagnóstico territorial y lineamientos estratégicos (25%)</u></b>  La oferta obtuvo una nota de <b>1,55</b> en este subcriterio, por las siguientes dimensiones:</li> </ul> <p><b>Dimensión 1: Diagnóstico de brechas y oportunidades del territorio (5%)</b>  La oferta obtuvo una nota de <b>7,00</b> en esta dimensión, por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con los 6 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ <b>Elemento 1: El oferente presenta un diagnóstico, dónde realiza el análisis por elementos económicos, sociales y medioambientales del territorio cubierto por el CDN, desde un enfoque intersectorial e intercultural.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque realiza un análisis centrado en la totalidad de la Región de la Araucanía y en sus subterritorios que abarcan las 32 comunas que atiende el Centro de Inakeyu. Presenta cifras en términos demográficos de la región dando cifras también de población mapuche, su principal zona de emplazamiento y actividades económicas que se destacan. Presenta antecedentes sobre la actualidad de la economía mapuche destacando también actividades productivas a nivel comunitario, considerando la cosmovisión mapuche y otros elementos de carácter sociocultural que se constituyen como base para generar procesos innovadores. Su diagnóstico incorpora una perspectiva sociodemográfica de los clientes del Centro desde el punto de vista del Emprendedor y de la empresa y, en cuanto al elemento medio ambiental menciona algunas características por zona, por ejemplo: la riqueza natural de la zona Araucanía costera con ríos y presencia de humedales, flora y fauna con reserva importante de agua dulce y puntos de atractivo con potencial turístico.</p> <p>→ <b>Elemento 2: Identifica de forma clara brechas, fortalezas y/o oportunidades del territorio.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque la propuesta identifica claramente en su diagnóstico brechas y oportunidades del territorio, tales como: Pobreza, Conectividad, autovaloración. Al mismo tiempo presenta brechas detectadas para el desarrollo de emprendimientos y empresas que de acuerdo con el diagnóstico son: Brecha digital, acceso a canales de comercialización y permisos y factores habilitantes para ingreso al mercado de sus productos y servicios. La propuesta también identifica Oportunidades presentes en el territorio: Riqueza cultural por la presencia del Pueblo Mapuche y sectores económicos emergentes.</p>
--	--	--	--	--	--

					<p>→ <b>Elemento 3: Vincula el diagnóstico con datos cuantitativos con fuentes.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque el diagnóstico de la propuesta está vinculado con datos cuantitativos generados de fuentes tales como: Casen 2017, Censo 2017.</p> <p>→ <b>Elemento 4: Vincula el diagnóstico con estrategias territoriales (ERD, Pladecos u otros) y/o estrategias/planes de sostenibilidad/acción climática.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque vincula el diagnóstico con la Estrategia de Desarrollo Regional, señalando explícitamente que 4 de sus 5 lineamientos estarían en el foco del trabajo del centro. También lo vincula con la Planificación Turística de Sernatur de la Región.</p> <p>→ <b>Elemento 5: Priorice brechas y/o Oportunidades del diagnóstico realizado que serán abordadas por la propuesta estratégica del Centro a partir de las brechas, fortalezas y/o oportunidades antes definidas.</b> El oferente cumple porque prioriza dos brechas y una oportunidad, según se indica en la propuesta: (1) Presentación deficiente en los productos y servicios, obstaculizando el éxito y el ingreso a mercados más competitivos, disminuyendo además el atractivo para alcanzar clientes potenciales. (2) Bajo nivel de digitalización, por lo tanto desconocimiento del uso de canales de comercialización digitales, además de desconocimiento en estrategias efectivas de comercialización física. (3) Existencia de grandes oportunidades territoriales, debido a la riqueza patrimonial de la cultural del pueblo mapuche vivo e inmaterial.</p> <p>→ <b>Elemento 6: Las brechas y/o oportunidades priorizadas son factibles de abordar y orientadas al quehacer del Centro.</b> El oferente cumple con lo solicitado, considerando que las dos brechas y la oportunidad priorizada serán abordadas con la oferta programática del quehacer del Centro. En este sentido, la propuesta incluye una diversidad de actividades que se harán cargo de esta priorización, a través de: Asesorías generalistas, asesorías especializadas, Estudios de mercado capacitaciones, asesoría cultural en negocios, actividades e iniciativas de Pueblos Originarios, articulación con otros programas Mapuches del territorio, vinculación con la oferta regular.</p> <p><b>Dimensión 2: Caracterización territorial (10%)</b> La oferta obtuvo una nota de 5,00 en esta dimensión, de acuerdo a los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con 4 de los 5 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ <b>Elemento 1: Análisis por cada comuna de atención respecto de cuáles son los principales clientes potenciales del Centro.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque realiza un análisis de los principales clientes potenciales por cada zona geográfica de la región, con las comunas incluidas en cada una, es decir: (1) Zona Araucanía costera, comunas de Nueva Imperial, Carahue, Saavedra, Teodoro Schmidt y Toltén. (2) Zona Araucanía Andina, comuna de Curacautín, Lonquimay, Vilcún, Cunco y Melipeuco. (3) Zona Araucanía Lacustre, comunas de Villarrica, Pucón y Curarrehue. (4) Zona Nahuelbuta -Malleco, comunas de Cholchol, Galvarino, Lumaco, Traiguén, Los Sauces, Purén, Angol, Renaico, Ercilla y Collipulli. (5) Zona Valle Central,</p>
--	--	--	--	--	--

					<p>comunidades de Victoria, Perquenco, Lautaro, Temuco, Padre las Casas, Freire, Pitrufquén, Gorbea y Loncoche.</p> <p>→ <b>Elemento 3: Descripción de las necesidades existentes de los segmentos N3, N2 y N1 identificados considerando el diagnóstico territorial y por comunas realizado y en función de las brechas y/o oportunidades priorizadas.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque realiza una descripción de las necesidades existentes por cada segmento identificado: (1) Emprendedores y emprendedoras con ideas de negocio y/o cooperativas en formación, N1: capacitación en materias de interés y obligaciones tributarias, formalización del negocio, figuras jurídicas, empresa en un día, modelo de negocio, redes sociales para negocios, análisis de rentabilidad del negocio, acceso a financiamiento y permisos sectoriales. (2) Empresarios, empresarias y/o cooperativas con negocio establecido, N2: capacitación y acompañamiento en temáticas como fidelización de clientes, posicionamiento de marca, estandarización de los productos y servicios, definición de mercado objetivo y valorización cultural, entre otros. Buscan acceso a fondos públicos, optimización de uso de RRSS de negocios, acceso a otros beneficios, asesoría integral en áreas críticas prioritarias (3) Empresarios, empresarias y cooperativas con negocio establecido con alto potencial de crecimiento, N3: Asesorías personalizadas en evaluación de nuevos negocios, integración comercial, evaluación de riesgos y nuevas tendencias de mercado, participación en ruedas de negocios, estudios de mercado, acceso a convenios, vinculación e integración comercial transversal, estrategias de internacionalización, modelo de negocio para escalabilidad.</p> <p>→ <b>Elemento 4: Consolidación del análisis de cuáles serán los potenciales clientes del Centro por cada tipo de segmento N2 y N3 v/s N1.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta un cuadro con la consolidación de la información de los potenciales clientes del Centro por cada tipo de segmento, N1, N2 y N3 con un detalle de la caracterización y necesidades de cada uno.</p> <p>→ <b>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.</b> El oferente cumple con lo solicitado porque presenta una propuesta de despliegue y cobertura territorial abarcando todas las zonas: zona Costera, zona Andina, zona Lacustre, zona Nahuelbuta y zona Valle Central. Se indica cómo asignará los profesionales por cada zona, los criterios de despliegue, articulación y cobertura territorial y presenta un mapa graficando dicho despliegue.</p> <p>La oferta NO CUMPLE con 1 de los 5 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ <b>Elemento 2: Caracterización completa de dichos segmentos, en cuanto a variables demográficas, económicas, socioculturales y medioambientales desde un enfoque intersectorial e intercultural.</b> El oferente No cumple con lo solicitado, porque si bien realiza una caracterización por cada zona</p>
--	--	--	--	--	---

						<p>señalando las comunas de cada una, en la zona Araucanía Lacustre que incluye las comunas de Villarrica y Curarrehue, hace mención al perfil demográfico y aumento de población flotante en determinadas temporadas, sin mencionar cifras y/o variables demográficas.</p> <p><b>Dimensión 3: Mirada estratégica del Centro (10%)</b> La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, de acuerdo los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con los 6 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ <b>Elemento 1: Vincula las brechas y oportunidades priorizadas en el diagnóstico con los objetivos de desarrollo sostenible y la agenda 2030 de Chile.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque cada brecha/Oportunidad priorizada la vincula con objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030 de Chile. <b>Brecha 1:</b> ODS1 , ODS 3, ODS 8: ODS 10: ODS 12: ODS 16. <b>Brecha 2 :</b> ODS 1 , ODS 8, ODS 10, ODS 12. <b>Oportunidad:</b> ODS 5, ODS 11, ODS 12, ODS 15.</p> <p>→ <b>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.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque vincula las dos brechas y la oportunidad priorizada en el diagnóstico con los servicios/oferta programática de los Centros de Negocios y con los ejes estratégicos del Programa. En su propuesta, las actividades de servicios/oferta programáticas están vinculadas con las brechas y con los ejes estratégicos, como por ejemplo: Asesoría en turismo sostenible, en fortalecimiento de la identidad y promoción de la cultura mapuche, actividades e iniciativas de Pueblos Originarios, vinculación con Prochile en programa de Internacionalización de Pueblos Originarios; así como también algunos indicadores están asociados a los ejes estratégicos: Encadenamientos productivos, empresas que reciben asesorías en sustentabilidad, internacionalización entres otras.</p> <p>→ <b>Elemento 3: Propuesta de variedad de servicios/oferta programática del CDN (asesoría generalista, asesoría especializada, programas de capacitación, seminarios, acciones asociativas, otros).</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque la propuesta presenta por cada brecha/oportunidad asesorías individuales, grupales y especializadas, capacitaciones , estudios de mercado, asesoría cultural en negocios (fortalecimiento de la identidad y promoción de la cultura mapuche , entre otras), actividades e iniciativas de Pueblos Originarios (Ejemplo: Programa vitrina Inakeyu ). Al mismo tiempo , la propuesta también señala que el Centro se articulará con la oferta regular de servicios de Sercotec.</p> <p>→ <b>Elemento 4: Indique con qué actores se articulará el ámbito público, privado y académico.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque señala que se articulará con los siguientes actores: Conadi, Comité de Fomento Indígena de Corfo, Sociedad de Turismo Mapuche AG, ANTI (Asociación</p>
--	--	--	--	--	--	---

					<p>Nacional de Turismo Indígena) - Municipalidades, Banco Estado, Sercotec, Prochile (Programa de Internacionalización de Pueblos Indígenas), CMPC, ISA Intervial, Mercado Local, Supermercado de la zona, Hotel de la zona, Sernatur, Subdirección de Pueblos Indígenas del Ministerio de Cultura, Instituto de Estudios Indígenas de UFRO .</p> <p>→ <b>Elemento 5 : Propone de forma coherente indicadores de impacto y variables para cada una de las estrategias.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta un conjunto de indicadores coherentes con la propuesta presentada con medición de impacto. (1) Brecha 1: Indicadores asociados al programa: Clientes asesorados en el periodo, horas de asesorías, aumento en ventas. Indicadores asociados al impacto en empresas de Pueblos Originarios: Valorización cultural en negocios, N° de empresas mapuches con ingreso a canales de comercialización, vinculación comercial de empresas mapuches. (2) Brecha 2 : Indicadores asociados al programa: Encadenamiento productivo, aumento de ventas, internacionalización, clientes asesorados en el periodo, horas de asesorías, valorización cultural. Indicadores asociados al impacto en empresas de Pueblos Originarios: empresas mapuches digitalizadas, acceso de empresas mapuches a canales digitales. (3) Oportunidad: Indicadores asociados al programa: Valorización cultural de los pueblos originarios, Encadenamiento productivo, - Empresas que reciben asesoría en sustentabilidad, Clientes Asesorados en el periodo, Horas de Asesoría. Indicadores asociados al impacto en empresas de Pueblos Originarios: Valorización cultural en negocios, n° de asesorías culturales ( que incluye temas como fortalecimiento de la identidad mapuche, cómo promover la cultura mapuche)</p> <p>→ <b>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.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque explicita que el plan estratégico se llevará a cabo en función del objetivo del Centro Inakeyu con las particularidades diferenciadas y con presencia de empresas conformadas por integrantes del pueblo Mapuche, colocando en valor el aspecto cultural en el modelo de negocio. Indica que realizarán una planificación participativa con el equipo de trabajo, se trabajará entre otras acciones en robustecer la presentación de productos y servicios enfocado en la industria creativa y turismo mapuche, articulación con la red de fomento , generación de redes de negocios, acceso de nuevos mercados, alianzas estratégicas, capacitación para potenciar la digitalización comercial, asesoría general y especializada, programas de capacitación , seminarios y acciones asociativas , entre otras.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b><u>Subcriterio 2: Servicios del Centro y metodología de trabajo (20%)</u></b> La oferta obtuvo una nota <b>1,40</b> en este subcriterio, de acuerdo a las siguientes dimensiones:</li> </ul>
--	--	--	--	--	---

						<p><b>Dimensión 1: Metodología de trabajo en cada segmento de clientes (20%)</b>          La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con los 6 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ <b>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.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque la propuesta es coherente con cada segmento N1, N2, N3 y Cooperativas, tanto en su estrategia de tracción, servicios que ofrece . Por ejemplo: Para N 1 capacitación en formalización, modelo de negocios, asesoría en inicio de actividades y evaluación de negocios, entre otras. Para N2: Asesorías en ordenamiento de la gestión interna, modelo de negocios, capacitaciones , programa de comercialización (vitrina Inakeyu, club de descuento) entre otras. Para N3: asesorías especializadas (internacionalización, tributaria avanzada, registro de marcas etc.) , programa de comercialización (vitrina Inakeyu, club de descuento) entre otras. Para Cooperativas: Asesorías en temáticas de: Cooperativismo y capital social, Definición y/o Mejoramiento de propuesta de valor del negocio con pertinencia cultural, entre otras.</p> <p>→ <b>Elemento 2: Se propone diversidad de servicios, complementarios y adicionales: El oferente específica 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.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque la propuesta incluye una variedad de servicios complementarios y adicionales, que facilitan la disminución de las brechas priorizadas, tales como: actividades de articulación y desarrollo del ecosistema (ruedas de negocios, Iniciativas de Pueblos Originarios de encuentros de clientes, entre otros), Programa de Comercialización (vitrina Inakeyu, club de descuentos y programa de turismo).</p> <p>→ <b>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.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta las siguientes acciones: Para N1 : Academia empresarial femenina, seminarios, vinculación y articulación de acciones con la red de fomento (Iniciativas de Pueblos Originarios, asesoría grupal). Para N2 : Academia empresarial femenina, red de articulaciones públicas, vinculación articulación de acciones con la red de fomento , actividades de Pueblos Originarios, ruedas de negocios, programa de mentorías con empresarios consolidados. Para N3 : Ruedas de negocios, encuentros empresariales, seminarios, capacitaciones especializadas para grupos de clientes, vinculaciones con organizaciones gremiales, red de proveedores, workshops sobre internacionalización. Para Cooperativas:</p>
--	--	--	--	--	--	--

					<p>Encuentro de vinculación asociativa productiva, actividades de Pueblos originarios, programa de mentorías.</p> <p>→ <b>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.</b> La propuesta presentada cumple porque diferencia la estrategia para cada segmento de clientes, incluyendo a las cooperativas. Lo segmenta de la siguiente manera: (1) Empresarios, empresarias con negocio establecido con alto potencial de crecimiento, N3 . (2) Empresarios(as) que tienen un negocio establecido N2. (3) Emprendedores y emprendedoras con ideas de negocios N1. (4) Cooperativas. En esta segmentación presenta las necesidades de cada tipo de cliente y la propuesta de trabajo va diferenciada acorde a ello tanto para levantar necesidades, definir la Estrategia de tracción y difusión/comunicación con cada segmento, Servicios a ofrecer - Estrategia de trabajo y actividades grupales.</p> <p>→ <b>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.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque cada segmento de clientes presenta su estrategia de trabajo y trayectoria de aprendizaje y acompañamiento para lograr impacto económico. Por ejemplo, para el segmento N1 indica entre otros puntos que la estrategia de captación de clientes estará basada en la difusión de los servicios del Centro a través del plan comunicacional y en la metodología mapuche, presenta una trayectoria desde la primera atención con la aplicación de protocolos mapuches desde el diagnóstico, el desarrollo del modelo de negocios considerando la variable cultural mapuche, realización de asesoría y capacitaciones según corresponda y la medición de resultados en conjunto con el cliente. Para el segmento N2, se señala entre otros puntos que se buscará segmentar y consolidar el crecimiento empresarial a través de una propuesta diferenciada en base a principios mapuches que pueda abrir puertas para generar vinculaciones comerciales, por ello, los procesos de asesoría estarán orientados hacia las necesidades de los negocios desde un enfoque de desarrollo productivo sostenible, sociocultural y ambiental, esperando contribuir al desarrollo del potencial sociocultural que poseen los pueblos indígenas. También detalla el proceso desde la primera atención hasta la medición de resultados en conjunto con el cliente. Para el segmento N3, indica entre otros puntos que con este segmento de clientes se trabajará un enfoque integral de vinculación y creación de un ecosistema entre empresas establecidas de alto potencial de escalamiento, con asesorías técnicas especializadas comerciales y de valor cultural mapuche como a la vez la vinculación con redes estratégicas para generar impacto económico sostenible en el ecosistema. También detalla el proceso desde la primera atención hasta la medición de resultados en conjunto con el cliente. Por último, para el segmento de Cooperativas señala entre</p>
--	--	--	--	--	---

					<p>otras, una estrategia de captación basada en diversas actividades y en información de la web de la División de Asociatividad y Cooperativas de a DAES, se determinarán acciones a seguir dependiendo del tipo de clientes N1, N2, N3 , segmentando el nivel de las Cooperativas, por lo cual la propuesta considera tres etapas para las Cooperativas , desde el diagnóstico, plan de intervención y evaluación de resultados.</p> <p>→ <b>Elemento 6: Propone indicadores que capturan los resultados y efectos en las empresas de los pueblos originarios.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque por cada segmento propone indicadores , tales como: Cantidad de negocios con incorporación de la identidad cultural, cantidad de negocios sostenibles, cantidad de negocios con propuesta de valor diferenciada con valores mapuches, Reencuentro y valorización de la identidad cultural, Cantidad de negocios asociativos – Kelluwün (Colaboración), Cantidad de empresas resilientes, Cantidad de negocios sostenibles.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Subcriterio 3: Despliegue y estrategia de articulación (30%)</b> La oferta obtuvo una nota <b>0,90</b> en este subcriterio, por las siguientes dimensiones:</li> </ul> <p><b>Dimensión 1: Despliegue territorial (10%)</b> La oferta obtuvo una nota de <b>3,00</b> en esta dimensión, considerando los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con 3 elementos de los 5 elementos que componen esta dimensión:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ <b>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.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta una oficina central ubicada en Pedro Lagos N° 708, Nueva Imperial y cuatro Puntos de Atención , uno en la comuna de Lonquimay, otro en Curacautín, Collipulli y Pitrufuquén.</li> <li>→ <b>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.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta las cartas de apoyo y/o aportes de cada uno de los cuatro puntos de atención.</li> <li>→ <b>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.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque detalla cómo funcionarán los puntos de atención, los horarios establecidos, direcciones y los servicios que se ofrecerán en cada uno.</li> </ul> <p>La oferta NO CUMPLE con 2 de los 5 elementos que componen esta dimensión:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ <b>Elemento 3: Se presentan puntos de atención en todas las comunas del territorio indicado en el Anexo N°2, en dependencias de socios estratégicos como valor agregado de la propuesta, los cuales, constan en cartas de apoyo.</b> El oferente no cumple con lo solicitado, porque son 32 comunas del territorio y presenta 3 puntos de atención.</li> </ul>
--	--	--	--	--	--

						<p>→ <b>Elemento 4: Al menos el 30% de los puntos de atención están ubicados en socios estratégicos privados o academia.</b> El oferente no cumple con lo solicitado, porque el 100% de los puntos de atención están ubicados en Municipios.</p> <p><b>Dimensión 2: Estrategia de articulación territorial y desarrollo del ecosistema local de emprendimiento e innovación (20%)</b> La oferta obtuvo una nota de 3,00 en esta dimensión, por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con 5 elementos de los 7 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ <b>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.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque propone estrategia de desarrollo del ecosistema de emprendimiento e innovación generando acciones con diversas instituciones públicas, privadas y academia en coherencia con las brechas identificadas en el diagnóstico. Por ejemplo: considera las particularidades del territorio y la necesidad de buscar instancias para hacer mesas de trabajo que permitan articular estas instituciones para fortalecer el territorio, tener estrategias de atención, buscar temáticas de interés de las diversas instituciones y vincularlas con las necesidades de los clientes del Centro, como la generación de espacios de comercialización, ruedas de negocios, ferias, red de proveedores, entre otros.</p> <p>→ <b>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.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque identifica y describe su propuesta de vinculación con los principales actores y su contribución al Centro como son: Instituciones Públicas (Comité de Fomento Indígena de Corfo, Prochile Araucanía, Sercotec, Municipalidades de Lonquimay, Collipulli, Pitrufulquén, saavedra, Curacautín); Organizaciones privadas como Sociedad de Turismo Mapuche, Balloom Latam, MAEC (Mesa Araucanía Economías Creativas), Gremio Araucanía Cervecera; Academia: Universidad Santo Tomás y también una Institución Internacional: IZI, Indigenous to Indigenous LTD, Canadá.</p> <p>→ <b>Elemento 4: 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.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque los actores propuestos están relacionados con todos los ejes estratégicos definidos para el CDN y con las brechas y/u oportunidades priorizadas, lo que se verifica en la descripción de cada actor participante y actividades a realizar.</p>
--	--	--	--	--	--	--

					<p>→ <b>Elemento 5: Existen cartas de apoyo y/o financiamiento para al menos el 70% de las vinculaciones propuestas.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque la propuesta presenta el 100% de las cartas de apoyo de las vinculaciones propuestas.</p> <p>→ <b>Elemento 7: 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.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque el Comité Directivo propuesto consta de 4 actores privados (Sociedad de Turismo Mapuche, empresa Parque Maquehue, Agrupación Wallantu Witral, Villarrica Cervecera empresa Wenu Pillan) , 1 academia (Fudea Ufro) y 2 actores públicos (Conadi y la Asociación de Municipalidades de la Región de la Araucanía AMRA).</p> <p>La oferta NO CUMPLE con 2 elementos de los 7 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ <b>Elemento 3: Propone actividades y vinculación con otros Centros de la Red de Centros de Desarrollo de Negocios, en temática de pueblos originarios.</b> El oferente no cumple con lo solicitado, porque no se visualiza en su propuesta actividades de vinculación con otros Centros de la Red de Centros .</p> <p>→ <b>Elemento 6: Se proponen al menos 2 encuentros con todos los socios estratégicos del Centro.</b> El oferente no cumple con lo solicitado, porque si bien propone algunas acciones con los socios estratégicos, no propone encuentros con todos los socios estratégicos del Centro.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Subcriterio 4: Elementos diferenciadores del operador (25%)</b> La oferta obtuvo una nota 1,75 en este subcriterio, considerando las siguientes dimensiones: <p><b>Dimensión 1: Estrategias para potenciar el trabajo en equipo y para el desarrollo profesional (10%)</b> La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con los 4 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ <b>Elemento 1: Presenta plan de cómo impulsar el desarrollo profesional.</b> El oferente cumple porque en la propuesta se presenta un plan de desarrollo profesional que contempla entre otros: Capacitación continua al equipo del Centro, rutas formativas diferenciadas, alianzas con Instituciones educativas regionales para generar programas de formación continua, diplomados o pasantías profesionales, mentorías cruzadas entre profesionales.</p> <p>→ <b>Elemento 2: Identifica beneficios en temas de desarrollo profesional.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque contempla entre otros: Incentivos no pecuniarios por logros o certificaciones</p> </li> </ul>
--	--	--	--	--	---

					<p>obtenidas en temáticas estratégicas (ej. Interculturalidad, sostenibilidad, Acceso prioritario a programas de formación gratuita o cofinanciada con convenios institucionales.</p> <p>→ <b>Elemento 3: Presenta un mecanismo de medición y monitoreo del trabajo en equipo y clima laboral.</b> La propuesta cumple en este ámbito, porque propone las siguientes instancias: aplicación semestral de encuestas de clima laboral y satisfacción interna, Reuniones de equipo estructuradas mensualmente con espacio para retroalimentación horizontal y propuesta de mejoras; Paneles internos de evaluación de desempeño colectivo e individual; Uso de indicadores cualitativos y cuantitativos para evaluar cohesión del equipo, conflictos internos resueltos, rotación de personal, etc.; propuesta anual de instancias de trabajo en equipo y planificación estratégica.</p> <p>→ <b>Elemento 4: Propuesta de plan anual de instancias de trabajo en equipo para la elaboración de la planificación estratégica.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque contempla una Planificación anual de 4 jornadas estratégicas (trimestrales): que incluyen reflexión territorial, planificación de actividades por zona, revisión de metas y ajuste de metodologías; Actividades de fortalecimiento del trabajo en equipo como salidas a terreno conjuntas, actividades de integración cultural (mapuche y no mapuche), dinámicas de roles y liderazgo; Talleres internos de planificación participativa y revisión de resultados de forma semestral, con ajustes operativos para mejorar cobertura y desempeño. Con todo, la planificación estratégica está contemplada como un proceso participativo con el equipo de trabajo .</p> <p><b>Dimensión 2: Plan de monitoreo y gestión del Centro (15%)</b> La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con los 4 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ <b>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.</b> La propuesta cumple con lo solicitado, porque detalla los elementos a monitorear por cada ámbito de monitoreo, describiendo los elementos a monitorear, los responsables y participantes y el periodo de realización. Entre los elementos a Monitorear se indica: Monitorear el trabajo del equipo del centro y el registro en neoserra, Monitorear y asegurar la ejecución total del presupuesto anual, Monitorear el avance en planes de metas individuales y colectivas para asegurar su logro, Monitorear las necesidades y satisfacción del cliente, Programa de capacitación general, generación de redes entre clientes y el ecosistema de emprendimiento e innovación, Promover las acciones comunicacionales del centro.</p> <p>→ <b>Elemento 2: Periodicidad de cada uno de los ámbitos de monitoreo antes indicados, según el caso.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque indica la periodicidad del monitoreo respectivo (, trimestral, mensual , según corresponda) para cada ámbito de monitoreo.</p>
--	--	--	--	--	--

					<p>→ <b>Elemento 3: Metodología de seguimiento e identificación de responsables.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque describe para los ámbitos de monitoreo la metodología y principal herramienta de seguimiento que utilizará junto con los responsables. Señala por ejemplo: Monitoreo del avance en planes de metas individuales y colectivas para asegurar su logro (responsable Jefe de Centro y Gestor de Proyecto con periodicidad mensual); Monitoreo del trabajo del equipo del Centro y registro en neoserra (responsable: Jefe de Centro y Gestor de Proyecto con periodicidad mensual). Entre la metodología indica por ejemplo: uso de Neoserra o el sistema que SERCOTEC indique para llevar registro, por lo que será fundamental asegurar que la información se ingrese de forma periódica y de manera correcta, por parte de todo el equipo del Centro. Para esto se realizará una revisión mensual por parte del jefe de proyecto de las carpetas de clientes asesorados, con énfasis en aquellos declarados como impacto de ventas, empleos y financiamiento y también una revisión mensual respecto de las capacitaciones realizadas.</p> <p>→ <b>Elemento 4: Coherencia del plan de monitoreo con los objetivos del Programa de Centros.</b> La propuesta cumple con lo solicitado, porque cuenta con un plan de monitoreo que es coherente con la finalidad y objetivos del programa de Centros, lo que queda explícito en cada una de las descripciones de las acciones y metodologías a utilizar.</p> <p><b>Criterio 6: Ubicación e infraestructura (10%)</b> La oferta obtuvo una nota de 5,00, de acuerdo a los siguientes subcriterios:</p> <p>La oferta CUMPLE con 5 subcriterios de los 8 que componen este criterio:</p> <p>→ <b>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.</b> La propuesta cumple, porque presenta una propiedad que se encuentra ubicada en la calle Pedro Lagos N° 768, Nueva Imperial, lugar donde se ubica actualmente el Centro, una casa grande de dos pisos en esquina, visible de distintos ángulos para público general, clientes y potenciales clientes y usuarios.</p> <p>→ <b>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).</b> El proponente podrá identificarse como uno de los actores claves del territorio. El oferente cumple con lo solicitado, porque la propuesta de ubicación está cercana a entidades públicas y sector privado relevante del territorio. Está ubicado en una calle de doble vía con acceso inmediato a locomoción colectiva y paso obligado de buses que transitan desde la comuna de Temuco.</p> <p>→ <b>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.</b> La propuesta presenta una infraestructura cuyo canon de arriendo es acorde al precio de mercado por la ubicación y dimensiones del espacio (38,7 UF con 250 mts2 construídos)</p>
--	--	--	--	--	---

					<p>→ <b>Subcriterio 7: La infraestructura propuesta se encuentra con condiciones de habilitación (pre-habilitada), de acuerdo con el manual de Sercotec en periodo anterior.</b> La propuesta cumple con lo solicitado, porque presenta la infraestructura actual donde opera el centro, la que está acorde al manual de Sercotec, encontrándose en condiciones de habilitación, considerando además que presenta fotografías de los espacios con sus equipamientos: Fachada, oficinas, hall de acceso y atención, cocina, baños, espacio colaborativo para reuniones y capacitaciones.</p> <p>→ <b>Subcriterio 8: Presupuesto de habilitación se ajusta al monto proyectado de aporte Sercotec, y si supera el monto, incorpora aportes.</b> La propuesta cumple con lo solicitado, porque considera un monto para habilitación de \$5.500.000, que es inferior a lo indicado en las bases técnicas.</p> <p>La oferta CUMPLE PARCIALMENTE con 1 subcriterios de los 8 que componen este criterio:</p> <p>→ <b>Subcriterio 2: Incorporación de elementos de identidad de los Pueblos Originarios, que considere la visualización de la lengua originaria, tales como letreros y señaléticas.</b> El oferente cumple parcialmente con lo solicitado porque la Infraestructura incluye una ruca para reuniones y capacitaciones y como espacio colaborativo, sin embargo, no incorpora elementos de visualización de lengua originaria.</p> <p>La oferta NO CUMPLE con 2 subcriterios de los 8 que componen este criterio:</p> <p>→ <b>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.</b> El oferente no cumple con lo solicitado, porque la propuesta no incluye layout de las instalaciones, solo fotografías de espacios del Centro.</p> <p>→ <b>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.</b> La propuesta no cumple con lo solicitado porque no incorpora carta Gantt para la habilitación del Centro, solo señala que el tiempo proyectado para habilitación será dentro del primer mes luego de la transferencia de recursos, pero no se identifica el periodo de tiempo que tomará el desarrollo de cada actividad dentro del mes señalado.</p> <p><b>Criterio 7: Propuesta de presupuesto y aportes de cofinanciamiento (20%)</b> La oferta obtuvo nota 7,00 como nota ponderada del criterio, de acuerdo a los siguientes subcriterios:</p>
--	--	--	--	--	--

					<ul style="list-style-type: none"> <li> <p><b><u>Subcriterio 1: Coherencia y pertinencia presupuesto y plan de gastos (50%)</u></b>            La oferta obtuvo una nota de 7,00 en este subcriterio, por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con 7 elementos de los 7 que componen este subcriterio:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ <b>Subcriterio 1: Contabilización cantidad de personas solicitadas en el equipo.</b> La propuesta cumple con el número de integrantes del equipo, es decir 9 personas según lo requerido en ANEXO N°2.</li> <li>→ <b>Subcriterio 2: Pertinencia gastos de operación.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque los gastos indicados son pertinentes a la operación regular del Centros indicando montos para los siguientes ítems: Capacitación para clientes, traslados y viáticos, publicidad, servicios básicos, materiales de oficina, honorarios y servicios básicos, arriendos, entre los principales.</li> <li>→ <b>Subcriterio 3: Aportes de puntos de atención no pecuniarios valorados.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque están considerados en el presupuesto y presenta cartas de aporte para los 4 Puntos de atención, según lo siguiente: Punto de Atención 1 (Municipalidad de Lonquimay), Punto de atención 2 (Municipalidad de Curacautín), Punto de Atención 3 (Municipalidad de Collipulli), Punto de Atención 4 (Municipalidad de Pitrufuén).</li> <li>→ <b>Subcriterio 4: Contabilización de capacitaciones.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque contabiliza <b>capacitaciones</b> para clientes y para el equipo del Centro, considerando tanto aporte de Sercotec como del Operador en ambos casos.</li> <li>→ <b>Subcriterio 5: Aportes comprometidos en la propuesta están valorizados y respaldados en cartas de compromisos.</b> El oferente cumple con lo solicitado porque los aportes comprometidos en la propuesta están valorizados e incorporados en el presupuesto y respaldados con cartas de aportes , tanto del operador como de terceros.</li> <li>→ <b>Subcriterio 6: Proyección de traslados de personal, de acuerdo con el despliegue territorial.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque la propuesta incluye la proyección de traslados para el equipo del Centro para todo el territorio que abarca el Centro, acorde al desplazamiento territorial.</li> <li>→ <b>Subcriterio 7: Cumple con el formato excel exigido.</b> La propuesta cumple con lo solicitado, ya que el presupuesto presentado corresponde al formato indicado en el ANEXO N°3.</li> </ul> </li> <li> <p><b><u>Subcriterio 2: Aporte total de cofinanciamiento (25%)</u></b>            La oferta obtuvo una nota 7,00 en este subcriterio, porque la propuesta económica presenta un aporte de cofinanciamiento de un 35,24 % superior al 35 % del costo total de ejecución del Centro.</p> </li> <li> <p><b><u>Subcriterio 3: Aporte pecuniario (25%)</u></b></p> </li> </ul>
--	--	--	--	--	---

						La oferta obtuvo una nota de <b>7,00</b> en este subcriterio, porque la propuesta económica presenta un aporte pecuniario de un <b>10,04 %</b> superior al <b>10%</b> del costo de cofinanciamiento del Centro.
--	--	--	--	--	--	---

**Para constancia, firman:**

NOMBRE	CARGO	FIRMA
Luis Berríos López	Coordinador de Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios	
Giorgio Lobiano Barría	Profesional de Apoyo Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios	
Olivia Emparán Ramírez	Profesional de Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios	