

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

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:

Nombre	Cargo
Luis Berrios López	Coordinador de Área Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios
Francisco Contreras Soto	Ejecutivo de Fomento Dirección Regional del Maule
Alejandra Valdenegro Araya	Profesional Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios

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

Criterios de evaluación	Ponderación
1. Cumplimiento de requisitos formales	5%
2. Comportamiento contractual anterior	5%
3. Evaluación de antecedentes financieros	10%
4. Experiencia de la entidad oferente en servicios similares	10%
5. Propuesta Técnica	40%

6. Ubicación e Infraestructura	10%
7. Presupuesto y aportes de cofinanciamiento	20%
Total	100%

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

Región a la que postula	Maule
Centro al que postula	Linares
Institución oferente	Universidad Santo Tomás
Cumplimiento de requisitos formales (5%)	1,00
Comportamiento contractual anterior (5%)	3,00
Evaluación de antecedentes financieros (10%)	6,00
Subcriterio 1: Indicador de liquidez (50%)	5,00
Subcriterio 2: Relación deuda patrimonio (50%)	7,00
Experiencia de la entidad oferente en servicios similares (10%)	7,00
Subcriterio 1: Experiencia en proyectos similares (40%)	7,00
Subcriterio 2: Experiencia a nivel regional (60%)	7,00
Propuesta Técnica (40%)	4,90
Subcriterio 1: Diagnóstico territorial y lineamientos estratégicos (25%)	1,35
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%)	5,00

Subcriterio 2: Servicios del Centro y metodología de trabajo (20%)	0,60
Dimensión 1: Metodología de trabajo en cada segmento de clientes (20%)	3,00
Subcriterio 3: Despliegue y estrategia de articulación territorial (30%)	1,50
Dimensión 1: Despliegue territorial (10%)	5,00
Dimensión 2: Estrategia de articulación territorial y desarrollo del ecosistema local de emprendimiento e innovación (20%)	5,00
Subcriterio 4: Elementos diferenciadores del operador (25%)	1,45
Dimensión 1: Estrategias para potenciar el trabajo en equipo y para el desarrollo profesional (10%)	7,00
Dimensión 2: Plan de monitoreo y gestión del Centro (15%)	5,00
Ubicación e Infraestructura (10%)	4,00
Presupuesto y aportes de cofinanciamiento (20%)	7,00
Subcriterio 1: Coherencia y pertinencia de la propuesta técnica y plan de gastos (50%)	7,00
Subcriterio 2: Aporte total de cofinanciamiento (25%)	7,00
Subcriterio 3: Aporte pecuniario (25%)	7,00
Nota Final	5,26

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	Universidad Santo Tomás	Maule	Linares	5,26	Recomendado	<p>Criterio 1: Cumplimiento de requisitos formales (5%) El oferente tiene nota 1,00 porque no presenta todos los antecedentes solicitados dentro del plazo establecido. Se solicitó en la etapa de admisibilidad complementar y/o modificar antecedentes de la oferta administrativa.</p> <p>Criterio 2 : Comportamiento contractual anterior (5%) 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 (2023).</p> <p>Criterio 3: Evaluación de antecedentes financieros del oferente (10%) La oferta obtuvo nota 6,00 como nota ponderada del criterio dado que:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nota del indicador de liquidez: 5,00 dado que la liquidez de la institución corresponde a 1,96, siendo esta mayor a 1,5 veces menor a 2,0 veces, para hacer frente a sus Obligaciones Financieras en el corto plazo, y • Nota relación Deuda Patrimonio: 7,00 dado que el endeudamiento de la institución corresponde a 0,86, siendo entonces inferior a 1 en su relación Deuda Patrimonio. <p>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:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Subcriterio 1: Experiencia en proyectos similares (40%) La oferta obtuvo nota 7,00 dado que presenta 18 proyectos similares, 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"> 1. Proyecto Red Mentores UST - O'Higgins y Maule (2021 - 2024). 2. Proyecto Viraliza CORFO Factor - Maule (2022-2023). 3. Proyecto Viraliza CORFO Fuerza femenina - Maule (2024). 4. Centro de Desarrollo de Negocios SERCOTEC Linares - Maule (2021 - 2024). 5. Centro de Desarrollo de Negocios SERCOTEC Constitución - Maule (2020 - 2023). 6. Viraliza CORFO - Maule (2022-2024). 7. Licitación programa de innovación cooperativas Agro CoopInnova PIT- 2024-0578 - Atacama, Coquimbo, Valparaíso y Metropolitana (2024- 2026). 8. Viraliza Innovación Verde La descarbonización como motor del emprendimiento sostenible 24VIR-256588 - Coquimbo (2024 - 2025). 9. Transferencia Modelo de Aceleración de Investigación Región de Coquimbo FNDR código BIP 40046143-0 - Coquimbo (2023 - 2025). 10. Capacitación mejoramiento de competencias de equipos de gobiernos locales en RMS código IDI 40043634-0 - Metropolitana (2022 - 2024). 11. Operador CDN Coquimbo - Coquimbo (2021 - 2024). 12. Operador CDN Iquique Sur - Tarapacá (2021 - 2024). 13. Operador CDN Santa Cruz - O'Higgins (2021 - 2024).
---	-------------------------	-------	---------	------	-------------	---

					<p>14. Capacitación y apoyo al emprendimiento femenino de la provincia de Iquique FNDR región de Tarapacá BIP 40043021-0 - Tarapacá (2019 - 2023).</p> <p>15. FIC O'Higgins 2019 1 - O'Higgins (2019 - 2023).</p> <p>16. FIC O'Higgins 2019 - O'Higgins (2019 - 2023).</p> <p>17. FIC O'Higgins 2020 - O'Higgins (2021 - 2024).</p> <p>18. Convenio GIT 20240371 FIC R Maule - Maule (2024).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Subcriterio 2 Experiencia en proyectos a nivel regional (60%) La oferta obtuvo nota 7,00 dado que presenta 7 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"> 1. Proyecto Red Mentores UST - O'Higgins y Maule (2021 - 2024). 2. Proyecto Viraliza CORFO Factor - Maule (2022-2023). 3. Proyecto Viraliza CORFO Fuerza femenina - Maule (2024). 4. Centro de Desarrollo de Negocios SERCOTEC Linares - Maule (2021 - 2024). 5. Centro de Desarrollo de Negocios SERCOTEC Constitución - Maule (2020 - 2023). 6. Viraliza CORFO - Maule (2022-2024). 7. Convenio GIT 20240371 FIC R Maule - Maule (2024). <p>Criterio 5: Propuesta Técnica (40%) La oferta obtuvo nota 4,90 como nota ponderada del criterio, dado por los siguientes subcriterios y dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Subcriterio 1: Diagnóstico territorial y lineamientos estratégicos (25%) La oferta obtuvo 1,35 puntos en este subcriterio, dado por las siguientes dimensiones: <p>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:</p> <p>La oferta CUMPLE con los 6 elementos que componen esta dimensión:</p> <ul style="list-style-type: none"> → 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, ya que es posible identificar un análisis respecto a los aspectos económicos (generación de nuevos empleos, fortalecimiento del tejido productivo) y medioambientales (impacto ambiental, episodios de emergencia ambiental). → Elemento 2: Identifica de forma clara brechas, fortalezas y/o oportunidades del territorio. El oferente cumple con lo solicitado, porque se identifican siguientes brechas, fortalezas y oportunidades: Brechas y Oportunidades ligadas a la Estrategia de Desarrollo Regional Debilidades en Infraestructura, Estructura Económica Frágil, Baja Agregación de Valor, Necesidades de Gestión y Conocimiento, Estacionalidad y Oferta Turística, Oportunidades en Innovación y Sustentabilidad y Problema Social y Oportunidad de Estabilización
--	--	--	--	--	--

						<p>→ Elemento 3: Vincula el diagnóstico con datos cuantitativos con fuentes. El oferente cumple con lo solicitado, porque el diagnóstico territorial presentado en la propuesta vincula datos cuantitativos con fuentes específicas para respaldar su análisis. Algunas de estas fuentes incluyen: Instituto Nacional de Estadísticas (INE) donde el oferente ha procesado datos INE para elaborar estadísticas o indicadores propios que apoyan su caracterización económica, sociodemográfica o de otra índole del territorio. La mención es del año 2022. Informe CIREN 2024: Se utiliza para fundamentar aspectos medioambientales, como el "impacto ambiental" y la necesidad de sostenibilidad. La cita es "Fuente: Elaboración propia, en base a informe CIREN 2024. Aunque no es una fuente puramente "estadística" en el sentido censal, CIREN (Centro de Información de Recursos Naturales) suele proporcionar datos cuantitativos y análisis territoriales (por ejemplo, uso del suelo, recursos hídricos), lo que la convierte en una fuente de datos relevante para un diagnóstico medioambiental fundamentado. MMA (2024): Mencionado en relación con el desafío ambiental, específicamente sobre la cantidad de episodios de emergencia ambiental MMA se refiere al Ministerio del Medio Ambiente, y la referencia a un dato de 2024 implica el uso de información reciente de esta entidad.</p> <p>→ 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 diagnóstico identifica la necesidad de generar innovación y diversificar negocios "bajo estándares de sustentabilidad "para hacerse cargo de brechas como la estabilidad de la demanda de empleo. Una brecha/oportunidad identificada y vinculada a los lineamientos estratégicos es "El fortalecimiento de un ecosistema de innovación en el Maule Sur, con foco en sustentabilidad. Esto demuestra una vinculación del diagnóstico de las necesidades y oportunidades del territorio con el enfoque de sostenibilidad. Además, el oferente propone servicios y acciones relacionadas con la sostenibilidad, como la promoción de la economía circular y el desarrollo de modelos de negocios sostenibles con "triple impacto: social, económico y medioambiental", lo que refuerza la coherencia de la propuesta (derivada del diagnóstico) con los ejes de sostenibilidad y cumple con el requisito de vincular el diagnóstico con estrategias o planes de sostenibilidad/acción climática.</p> <p>→ Elemento 5: Prioriza brechas y/o oportunidades que serán abordadas por la propuesta estratégica del CDN. El oferente cumple con lo solicitado, porque establece brechas/oportunidades priorizadas las cuales son: (1) El fortalecimiento de un ecosistema de innovación en el Maule Sur, con foco en sustentabilidad, lo que generará un perfil de clientes con mayor valor para el mercado. (2) El desarrollo de modelos de negocios que consideren encadenamientos productivos y redes comerciales que logren mayores volúmenes de ventas. (3) Globalizar las economías locales del Maule Sur, mediante la conexión con mercados y proveedores internacionales, lo que permitirá mejorar la rentabilidad de las empresas.</p> <p>→ Elemento 6: Las brechas y/o oportunidades priorizadas son factibles de abordar y orientadas al quehacer del Centro. El oferente Cumple con lo solicitado, ya que propone acciones para cada segmento que corresponden directamente a los servicios que permiten abordar las brechas/oportunidades priorizadas: (1) Para abordar el fortalecimiento del ecosistema de innovación con foco en sustentabilidad, se proponen servicios como asesoría especializada para el</p>
--	--	--	--	--	--	--

					<p>segmento N3 (alto potencial) incluyendo metodologías de innovación y articulación con centro de investigación. La sostenibilidad es un eje transversal del modelo de Centros. La investigación aplicada, también contribuye a este fin. (2) Para el desarrollo de modelos de negocios con encadenamientos productivos y redes comerciales, se proponen acciones como acceso a financiamiento, comercio electrónico y redes comerciales, fomento de la participación en seminarios, ruedas de negocios, conversatorios, actividades de networking sectorial y encadenamiento productivo basado en "Estudios de mercados regionales. Estos servicios son parte esencial del quehacer de los Centros. (3) Para globalizar las economías locales, se menciona la "asesoría para internacionalización"¹⁶, que es un servicio contemplado en el modelo y puede vincularse con actividades de difusión y acceso a oportunidades de negocios.</p> <p>Dimensión 2: Caracterización territorial (10%) La oferta obtuvo una nota de 5,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con 4 elementos de los 5 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ Elemento 1: Análisis por cada comuna de atención respecto de cuáles son los principales clientes potenciales del Centro. El oferente cumple con lo solicitado, ha identificado los principales clientes potenciales y sus necesidades/brechas por cada comuna de atención. A continuación, se presenta un resumen por comuna de los principales clientes potenciales identificados y sus respectivas necesidades o brechas: (1) Linares: Comercio; Presentan baja digitalización que afecta la gestión y promoción, y falta de planificación financiera y tributaria; Agrícolas: Enfrentan el desafío de depender de la producción primaria sin agregación de valor, lo que limita el control sobre precios y reduce rentabilidad; Servicios: Tienen dificultades en la promoción y vinculación con grandes empresas, y carecen de información sobre reglamentaciones legales y tributarias. Turismo: Falta de digitalización y promoción, problemas de formalización (requisitos sanitarios), y dificultad para reducir la estacionalidad. (2) Cauquenes: Comercio detallista: Bajo nivel de capital humano en gestión empresarial, limitada digitalización y escasa incorporación de tecnologías. Agricultura: Bajo nivel de capital humano en gestión, escasa agregación de valor, y dificultades por la escasez hídrica. Turismo: Falta de acceso a trabajo calificado y bajo nivel de digitalización. Vitivinicultura y ecoturismo: Dificultades para estandarizar la calidad de los vinos y necesidad de incorporar servicios complementarios para agregar valor. Industria y manufactura alimenticia: Carencias en acreditación sanitaria y optimización de procesos debido a limitaciones de conocimiento técnico y recursos. (3) Colbún: Comercio: Afectados por la llegada de supermercados, alta estacionalidad y sobreoferta comercial. Turismo: Fuerte estacionalidad, ingresos concentrados en verano/vacaciones de invierno, y muchos emprendimientos operan de manera informal. Servicio de apoyo a la agricultura: Requieren adquirir herramientas de gestión en recursos humanos, administración contable, financiera y tributaria. Servicio de apoyo al turismo: Necesitan avanzar en normativas sanitarias, mejorar la oferta gastronómica y desarrollar cartas/menús. (4) Longaví: Agrícola: Falta de conocimiento en</p>
--	--	--	--	--	---

						<p>administración y uso de herramientas de apoyo. Turismo rural: Alto potencial para emprendimiento vinculado al turismo rural y de fines especiales, actualmente no explotado. Agrícola (valor agregado): Falta de opciones para agregar valor a productos como los berries. Turismo: Oferta turística poco sofisticada e integrada. (5) Parral: Comercio detallista: Bajo nivel de capital humano en gestión empresarial y limitada digitalización. Sector Horeca: Baja digitalización de procesos comerciales y logísticos. Agroindustria: Bajo nivel de capital humano, escasez de recursos hídricos y desafío de escalar comercial y productivamente. (6) Retiro: Sector servicios generales y profesionales: Bajo nivel de digitalización y capital humano. Turismo rural: Alto potencial para el desarrollo de emprendimientos vinculados al turismo rural y de fines especiales, no aprovechados. Servicio de apoyo a la agricultura: Requieren adquirir herramientas de gestión en recursos humanos, administración contable, financiera y tributaria. (7) San Javier: Comercio: Dificultades en la gestión administrativa, uso de herramientas digitales y diversificación de oferta. Turismo rural: Necesitan fortalecer su posicionamiento como destino y avanzar en estrategias de diferenciación. Servicio de apoyo a la agricultura: Requieren adquirir herramientas de gestión en recursos humanos, administración contable, financiera y tributaria. (8) Villa Alegre: Comercio: Muchos negocios no cuentan con sistema de gestión (ventas/inventarios) ni con medios de pago electrónicos. Servicio de apoyo a la agricultura: Requieren adquirir herramientas de gestión en recursos humanos, administración contable, financiera y tributaria. (9) Yerbas Buenas: Transporte: Necesitan desarrollar capacidades en gestión de recursos humanos, contabilidad, finanzas y tributarias. Turismo rural: Necesita fortalecer su posicionamiento como destino y avanzar en estrategias de diferenciación.</p> <p>→ 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. El oferente cumple con lo solicitado, porque identifica necesidades y brechas en cada segmento: (1) N1 (Emprendedores y emprendedoras con ideas de negocio y/o cooperativas en formación); Necesidades y brechas en definir su modelo y plan de negocio, con foco en innovación. Formalización (tributaria, legal y sectorial). Articulación para validación de productos/servicios y redes sociales. Financiamiento para invertir y despegar. Dar a conocer sus emprendimientos. (2) N2 (Empresarios, empresarias y/o cooperativas con negocio establecido); Necesidades y brechas en Revisión y fortalecimiento del modelo de negocio. Acceso a financiamiento. Mayor visibilidad y promoción (nuevos clientes). Conexión con redes comerciales, facilitando oportunidades de negocio a nivel local, regional, nacional e internacional. Optimización de la gestión y control del negocio. Conocimiento y cumplimiento de normativas, para optimizar de manera eficiente en compras públicas y otros marcos legales. (3) N3 (Empresarios, empresarias y cooperativas con negocio establecido con alto potencial de crecimiento) necesidades y brechas en Incorporación de metodologías avanzadas de innovación. Acceso a fuentes de financiamiento tanto públicas como privadas. Acceso a herramientas de venta, promoción y difusión. Conexión con redes comerciales a nivel regional, nacional e internacional. Evaluación económica financiera de proyectos de inversión con investigación de mercado.</p>
--	--	--	--	--	--	--

						<p>→ Elemento 4: Consolidación el análisis de cuáles serán los potenciales clientes del Centro por cada tipo de segmento N2 y N3 v/s N1. Se propone un abordaje específico para los clientes N1, quienes representan un porcentaje menor en volumen de atención, pero pueden convertirse en actores clave para la dinamización del ecosistema local. En este sentido, el enfoque estará puesto en identificar y potenciar aquellos emprendimientos con ideas de negocio que demuestran un perfil innovador y posibilidades reales de escalabilidad en cada una de las comunas del territorio. Respecto a los clientes N2 Y N3 el oferente propone una estrategia territorial integral, quienes representan el foco principal de atención, concentrando el 80% de los esfuerzos del equipo. Estos segmentos agrupan a empresarios, empresarias y cooperativas con negocios establecidos, ya sea en fase de consolidación (N2) o con alto potencial de crecimiento (N3).</p> <p>Finalmente, el abordaje territorial propuesto equilibra la focalización estratégica hacia los segmentos N2 y N3 (prioritarios por su nivel de consolidación y potencial de crecimiento) con una mirada prospectiva hacia los clientes N1, reconociendo su rol emergente en la dinamización del ecosistema emprendedor local. Mientras se concentra el 80% de los recursos y esfuerzo en asesorías especializadas, articulaciones institucionales y cobertura intensiva en comunas clave para los N2 y N3, se impulsa en paralelo un trabajo selectivo con N1 que permita identificar y escalar ideas de alto potencial. Este equilibrio entre consolidación y proyección busca fortalecer un ecosistema territorial sostenible, articulado y con visión de largo plazo, donde la innovación, el encadenamiento productivo y el acceso a redes y financiamiento actúen como motores del desarrollo económico en el Maule Sur.</p> <p>→ 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, porque presenta un cuadro, cuál será la cobertura de los clientes N1 por comuna y por asesor y un segundo cuadro con los clientes N2 y N3 por comuna y por asesor.</p> <p>La oferta NO CUMPLE con 1 elementos de los 5 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ Elemento 2: Caracterización completa de dichos segmentos, en cuanto a variables demográficas, económicas y sociales. El oferente no cumple con lo solicitado, porque presenta una caracterización incompleta, ya que, si bien enuncia y detalla los segmentos de clientes, no profundiza en ello.</p> <p>Dimensión 3: Mirada estratégica del Centro (10%) La oferta obtuvo una nota de 5,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con 5 elementos de los 6 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ 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 vincula estas prioridades con los siguientes Objetivos de Desarrollo Sostenible (Agenda 2030): Para la prioridad 1 (Innovación y</p>
--	--	--	--	--	--	---

						<p>Sustentabilidad): ODS 8 (Trabajo decente y crecimiento económico), ODS 9 (Industria, innovación e infraestructura), ODS 12 (Producción y consumo responsables), ODS 13 (Acción por el clima), ODS 17 (Alianzas para lograr los objetivos). Para la prioridad 2 (Encadenamientos y redes comerciales): ODS 8 (Trabajo decente y crecimiento económico), ODS 9 (Industria, innovación e infraestructura), ODS 12 (Producción y consumo responsables), ODS 17 (Alianzas para lograr los objetivos). Para la prioridad 3 (Globalización): ODS 8 (Trabajo decente y crecimiento económico), ODS 9 (Industria, innovación e infraestructura), ODS 10 (Reducción de las desigualdades), ODS 12 (Producción y consumo responsables), ODS 17 (Alianzas para lograr los objetivos). Esta correspondencia entre las brechas/oportunidades priorizadas y los ODS de la Agenda 2030 demuestra cómo la estrategia del Centro busca contribuir a metas de desarrollo más amplias y sostenibles, cumpliendo así con el requisito de vinculación solicitado en las bases.</p> <p>→ 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 relaciona estas prioridades directamente con varios de los ejes estratégicos del Programa Centros: La prioridad de fortalecer un ecosistema de innovación con foco en sustentabilidad se vincula directamente con el eje estratégico de sustentabilidad y el eje de encadenamientos productivos y ecosistemas. La necesidad de generar innovación y diversificar negocios bajo estándares de sustentabilidad también se relaciona con abordar problemas sociales como la demanda estacional de empleo. La prioridad de desarrollar modelos de negocios con encadenamientos productivos y redes comerciales se relaciona con los ejes estratégicos de encadenamientos productivos y ecosistemas y asociatividad. La prioridad de globalizar las economías locales y la mención de atender a mercados globales se relaciona con el eje estratégico de internacionalización.</p> <p>→ Elemento 3: Propuesta de variedad de servicios/oferta programática del CDN (asesoría generalista, asesoría especializada, programas de capacitación, seminarios, acciones asociativas, otros). La propuesta del oferente incluye explícitamente los siguientes tipos de servicios: Asesoría Generalista y Especializada: Se mencionan Asesorías técnicas como base y asesoría generalista o especializada, según el foco que tiene su centro y su plan estratégico como parte del propósito del asesor. También se proponen asesorías especializadas en diversas áreas como gestión de recursos humanos, administración contable y financiera, gestión tributaria, diseño, market studies, comunicación audiovisual, desarrollo organizacional, planes de negocios, estrategia corporativa, y marketing estratégico. La Universidad Santo Tomás (UST) como operador también se compromete a ofrecer apoyo profesional y académico mediante consultorías especializadas en diseño, administración, informática, derecho, auditoría, contabilidad y agricultura. Programas de Capacitación: Se listan Capacitación y entrenamiento para clientes de los CDN, Capacitación (Clientes + RRHH) asociada a varias asesorías, y la propuesta incluye "BootCamps", talleres. El concepto de capacitación se define como una actividad con un programa estructurado que aporta conocimientos e información. Las capacitaciones son un servicio complementario a la asesoría. Seminarios: Se mencionan seminarios sobre comercio justo y empresas B y conversatorios con</p>
--	--	--	--	--	--	--

						<p>empresas del rubro agrícola sobre sostenibilidad e innovación. Acciones Asociativas / Desarrollo de Ecosistemas: La propuesta incluye ruedas de negocios, talleres de Pitch y negociación, alianzas comerciales con grandes empresas, actividades de networking sectorial, y busca la vinculación con ferias y articulación con centro de investigación y actores financieros no tradicionales. El fortalecimiento de un ecosistema de innovación es una prioridad. También se menciona el fomento de la asociatividad y colaboración empresarial y la implementación de la metodología Factor-F para mujeres empresarias en red.</p> <p>→ Elemento 4: Indique con qué actores se articulará el ámbito público, privado y académico. El oferente, detalla su estrategia de articulación y nombra a los siguientes actores: Ámbito Académico: La propia Universidad Santo Tomás (UST), el Centro de Formación Técnica Santo Tomás (CFT Santo Tomás) y el Instituto Profesional Santo Tomás (IP Santo Tomás) colaborarán con el Centro de Negocios. Esta colaboración se alinea con su estrategia de vinculación con el medio. Aportarán especialistas en diversas disciplinas como diseño, administración, informática, derecho, auditoría, contabilidad y agricultura, ofreciendo consultorías especializadas, capacitaciones, charlas, estudios de mercado, planes de negocio y estrategias de marketing. La UST también pondrá a disposición su Clínica Jurídica y Clínica de Atención Psicológica (CAPS). Se mencionan, además, otros centros internos de la UST como el Centro CIMON para temas de sustentabilidad, el Innovalab para intercambio de experiencias, y el apoyo de la Facultad de Economía y Negocios (FEN) para descuentos en diplomados. La vinculación del coordinador del Centro con las diferentes Facultades y Escuelas de la UST será fluida. Ámbito Público: Actores regionales específicos mencionados para fortalecer la gestión empresarial y generar vínculos con grandes empresas: Programa Maule Alimenta, Corporación Regional de Desarrollo Productivo del Maule, SERNATUR Maule. Actores públicos como CORFO y ProChile son relevantes y deben ser considerados en el Comité Directivo. Los asesores del Centro también podrán derivar clientes a entidades como PROCHILE, FOSIS y CORFO. Ámbito Privado y/o Gremios: Junta de Vigilancia Río Longaví facilitando un punto de atención adicional. Cámara de Comercio de Cauquenes facilitando un punto de atención adicional. Cámara de Comercio y Turismo e Industria Linares representada. La estrategia de articulación busca generar vínculos entre grandes empresas, pymes y emprendedores, facilitando su desarrollo como proveedores estratégicos. Se proponen acciones como ruedas de negocios y alianzas comerciales con grandes empresas.</p> <p>→ Elemento 5: Propone de forma coherente indicadores de impacto y variables para cada una de las estrategias. El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta un conjunto de indicadores coherentes con la propuesta presentada con medición de impacto. Brecha 1 Fortalecimiento de un ecosistema de innovación en el Maule Sur, con foco en sustentabilidad, generará un perfil de clientes con mayor valor. Indicadores asociados al programa: % de clientes asesorados en el ámbito de la brecha con relación al total de clientes atendidos, N° de acciones en el ámbito de la brecha y N° de proyectos innovadores. Brecha 2 El desarrollo de modelos de negocios que consideren encadenamientos productivos y redes comerciales que logren mayores volúmenes de venta.</p>
--	--	--	--	--	--	---

					<p>Indicadores asociados al programa: % de clientes asesorados en el ámbito de la brecha v/s al total de clientes atendidos, N° de acciones en el ámbito de la brecha y N° de alianzas - empresas y pymes.</p> <p>La oferta NO CUMPLE con 1 elementos de los 6 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ 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 no cumple con lo solicitado, realiza una descripción bastante general respecto a las estrategias y como estas tomarán y abordarán las brechas y/o oportunidades. No se desarrollan claramente las acciones de acompañamiento, de instalación de capacidades y de gestión empresarial.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Subcriterio 2: Servicios del Centro y metodología de trabajo (20%) La oferta obtuvo 0,60 puntos en este subcriterio, dado por las siguientes dimensiones: <p>Dimensión 1: Metodología de trabajo en cada segmento de clientes (20%) La oferta obtuvo una nota de 3,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con 3 elementos de los 5 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ 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. El oferente cumple con lo solicitado, porque pondrá a disposición una variedad de servicios (principales, complementarios y adicionales) que van más allá de la asesoría básica y la capacitación general. Estos servicios están claramente alineados con las brechas y necesidades diagnosticadas para los sectores y segmentos de clientes en el Maule Sur, aprovechando las capacidades de la universidad para enriquecer la oferta del Centro. Esto cumple con el requisito de proponer una diversidad de servicios que disminuyen las brechas identificadas y abordan las necesidades de cada segmento.</p> <p>→ 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 específica y detalla diversas actividades que cumplen con este requisito: Segmento N1 (Emprendedores con idea de negocio): Se proponen talleres de modelo y plan de negocios con foco en innovación, formalización, prototipo, Design Thinking. Se realizarán conversatorios con empresarios locales referentes. Se coordinarán charlas de la oferta programática de SERCOTEC con el Punto MIPE. Se menciona la articulación activa con actores clave del ecosistema como Fundación Innova y Dadneo, para facilitar el acceso a redes, fuentes de</p>
--	--	--	--	--	--

					<p>financiamiento y acompañamiento. Se plantea la realización de conversatorios de innovación en conjunto con Fundación Innova, generando oportunidades para que los emprendedores se conecten con potenciales proveedores y clientes y afiancen modelos de negocio. Se incluye la participación en concursos de innovación abierta en alianzas con medianas y grandes empresas. Se proponen seminarios de transformación digital. Segmentos N2 (Negocios establecidos) y N3 (Negocios con alto potencial): Para ambos segmentos, se fomentará la participación en seminarios, ruedas de negocios, conversatorios, actividades de networking sectorial y generación de casos de éxito. Se menciona la generación de charlas, seminarios y conversatorios con la banca, para difundir productos y líneas de financiamiento. Se incluyen ruedas de negocios sectoriales. Se proponen seminarios de comercio justo y empresas. Para los N3, se listan Encuentros empresariales con referentes en temáticas de innovación, participación en ruedas de negocios con inversionistas, conversatorios empresariales con especialistas y seminarios de comercio exterior. Se propone articulación con la academia y centros de investigación para acceder a mentores especializados en innovación.</p> <p>→ 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 presenta una propuesta detallada en el Anexo N°5 para operar el CDN de Linares, que incluye estrategias diferenciadas y un amplio rango de servicios alineados con las necesidades específicas de los segmentos N1, N2 y N3, proyectando resultados esperados para cada uno. Para el segmento N1 presenta una propuesta detallada en el Anexo N°5 para operar el CDN de Linares, que incluye estrategias diferenciadas y un amplio rango de servicios alineados con las necesidades específicas de los segmentos N1, N2 y N3, proyectando resultados esperados para cada uno. Para el Segmento N2 (Empresarios/as y cooperativas con negocio establecido): Representan, junto con N3, el foco principal de atención del CDN (80% de los esfuerzos). Se propone una estrategia territorial integral con un plan de acompañamiento técnico personalizado. Para el segmento N3 (Empresarios/as y cooperativas con negocio establecido con alto potencial de crecimiento): También un foco principal (80% junto a N2).. Abordados con una estrategia territorial integral y acompañamiento personalizado, sumando acciones más especializadas.</p> <p>La oferta NO CUMPLE con 2 elementos de los 5 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ 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 no cumple con lo solicitado, porque no realiza de manera explícita estrategias de tracción, si servicios, solo se establecen 3 brechas.</p> <p>→ 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,</p>
--	--	--	--	--	---

					<p>considerando los grados de madurez de las cooperativas en el territorio. El oferente no cumple con lo solicitado, porque si bien en la propuesta identifica que la captación de cooperativas se hará mediante talleres de desarrollo empresarial, no se menciona acciones que se realizará con las cooperativas existentes.</p> <ul style="list-style-type: none"> <p>Subcriterio 3: Despliegue y estrategia de articulación (30%) La oferta obtuvo 1,50 puntos en este subcriterio, dado por las siguientes dimensiones:</p> <p>Dimensión 1: Despliegue territorial (10%) La oferta obtuvo una nota de 5,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con 4 elementos de los 5 elementos que componen esta dimensión:</p> <ul style="list-style-type: none"> → 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 se presenta una oficina principal ubicada en Max Jara N°670, Linares y ocho Puntos de atención ubicados en las comunas de Cauquenes, Colbún, Longaví, Parral, Retiro, San Javier, Villa Alegre y Yervas Buenas. Adicionalmente el oferente presenta un punto de atención adicional en Parral. → Elemento 2: Se presentan todas las cartas de apoyo y/o aportes de los municipios e instituciones en los cuales estarán ubicados los puntos de atención. El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta las cartas de apoyo y/o aportes de cada uno de los ocho Puntos de Atención. → 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. El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta puntos de atención para el centro principal y los ochos puntos de atención de acuerdo al anexo número 2 más uno adicional, de los cuales 2 serán financiados con presupuesto operacional del centro y 7 con aportes de terceros las cuales constan en sus respectivas cartas. → 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 9 puntos de atención de los cuales 3 son privados (Cámara de comercio, Junta de Vigilancia y Río de Longaví) equivalente al 37% de los puntos de atención descritos en el anexo número 2. <p>La oferta NO CUMPLE con 1 elementos de los 5 elementos que componen esta dimensión:</p> <ul style="list-style-type: none"> → 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 no cumple con lo solicitado, porque no indica qué servicios realizará en los puntos de atención.
--	--	--	--	--	--

						<p>Dimensión 2: Estrategia de articulación territorial y desarrollo del ecosistema local de emprendimiento e innovación (20%)</p> <p>La oferta obtuvo una nota de 5,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con 5 elementos de los 6 elementos que componen esta dimensión:</p> <ul style="list-style-type: none"> → 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 la estrategia de desarrollo sostenible del territorio en el Anexo N°5, presentada por el oferente, es una respuesta directa a las brechas identificadas (como la necesidad de un ecosistema de innovación con foco en sustentabilidad y la baja agregación de valor) y a los requerimientos de las bases del concurso, que priorizan el desarrollo económico sostenible. Se materializa a través de un diagnóstico contextualizado, la priorización de la sustentabilidad como eje estratégico, la vinculación con los ODS, y una estrategia de articulación con actores clave del ecosistema que contribuyen directamente a iniciativas de sostenibilidad, eficiencia y valor agregado, incluyendo eventos específicos centrados en el Desarrollo Productivo Sostenible → 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, porque identifica y describe su propuesta de vinculación con los principales actores y su contribución al Centro como son: Articulaciones con la academia y centros de investigación para acceder a mentores especializados en temas de innovación. En cuanto a Gremios, se propone la articulación con la Cámara de Comercio, Turismo e Industria de Cauquenes (que formará parte del comité técnico), la Cámara de Comercio y Turismo e Industria Linares, y la Cámara de Comercio y Turismo Colbún Machicura. Otros actores privados con los que se propone articularse son: Fundación Innova, Junta de Vigilancia de Río Longaví, Bio Insumos Nativa SpA, Extensionismo ThinkAgro, Valle Maule S.A, Entidades financieras y Comunidades empresariales. Actores regionales públicos mencionados son: Programa Maule Alimenta (con financiamiento de Corfo), Corporación Regional de Desarrollo Productivo del Maule (CRDP del Maule) y SERNATUR Maule. → 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 propuestos y todos los ejes estratégicos definidos para el Centro están relacionados, con las brechas y/u oportunidades priorizadas, lo que se establece en la descripción de cada actor participante y actividades a realizar. → Elemento 4: Existen cartas de apoyo y/o financiamiento para al menos el 70% de las vinculaciones propuestas. El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta las cartas de apoyo, son de Extensionismo Think agro, bio insumo, Valle Maule, Cámara de comercio Cauquenes y Junta de vigilancia río Longaví que representan más del 70% de las vinculaciones propuestas.
--	--	--	--	--	--	--

					<p>→ 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 prioritizadas 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, porque cumple con la composición de los integrantes del Comité Directivo Establecido por Bases 4 actores Privados (Cámara de Comercio y Turismo e Industria Linares, Cámara de Comercio y Turismo e Industria Cauquenes, Cámara de Comercio y Turismo Colbún Machicura y Agremia), un actor de la Academia (Universidad Santo Tomás) y dos actores Públicos (Fomento Municipalidad de San Javier y Turismo municipalidad Linares).</p> <p>La oferta NO CUMPLE con 1 elementos de los 6 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ Elemento 5: Se proponen al menos 2 encuentros con todos los socios estratégicos del Centro. El oferente no cumple con lo solicitado, porque no se detallan los 2 encuentros con todos los aliados estratégicos de acuerdo a lo explicitado en el anexo 5 de las bases del concurso.</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>Subcriterio 4: Elementos diferenciadores del operador (25%)</u> La oferta obtuvo 1,45 puntos en este subcriterio, dado por las siguientes dimensiones: <p>Dimensión 1: Estrategias para potenciar el trabajo en equipo y para el desarrollo profesional (10%) La oferta obtuvo una nota de 4,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con 4 elementos de los 4 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ Elemento 1: Presenta plan de cómo impulsar el desarrollo profesional. El oferente cumple con lo solicitado, porque propone un plan para impulsar el desarrollo profesional, el cual incluye: Capacitación continua del personal: Esta capacitación se basará en un plan anual de formación diseñado específicamente para los equipos. Énfasis en temas clave: La formación continua se centrará en áreas como: Actualización en aspectos tributarios, con apoyo de la carrera de Auditoría de la UST, actualización en aspectos legales, con apoyo de la Clínica Jurídica de la UST, capacitación en marketing digital, con apoyo de la carrera de Comunicación Audiovisual de la UST y actualización en temas de sustentabilidad, con apoyo del Centro CIMON de la UST.</p> <p>→ Elemento 2: Identifica beneficios en temas de desarrollo profesional. El oferente cumple con lo solicitado, porque la propuesta detalla beneficios específicos para el desarrollo profesional del equipo: Programa de vinculación: Se facilitará la conexión entre los profesionales del CDN y oportunidades de asesorías o docencia en las entidades de las Instituciones Santo Tomás. Intercambio de experiencias: Se promoverá el intercambio de conocimientos en el espacio Innovalab de Santo Tomás. Descuentos en diplomados: Se ofrecerán descuentos en diplomados a través de la FEN UST. Oportunidad de docencia: Los profesionales del CDN tendrán la oportunidad de realizar docencia en horario vespertino en diferentes carreras del IP, CFT y UST de Santo Tomás, Sede Talca.</p>
--	--	--	--	--	---

						<p>→ Elemento 3: Presenta un mecanismo de medición y monitoreo del trabajo en equipo y clima laboral. El oferente cumple con lo solicitado, porque el oferente realizará el monitoreo mediante una evaluación semestral financiada por el operador y realizada por un psicólogo organizacional con apoyo de académicos y alumnos de Psicología de la UST Sede Talca.</p> <p>→ 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, porque incluye en su propuesta un anual de evaluación y cierre con participación de la alta directiva de la UST, y un encuentro regional anual de los Centros de Negocios operados por la UST (Constitución, Santa Cruz, Pichilemu y Linares) para compartir experiencias y escuchar speakers nacionales.</p> <p>Dimensión 2: Plan de monitoreo y gestión del Centro (15%) La oferta obtuvo una nota de 5,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con 3 elementos de los 4 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ Elemento 2: Periodicidad de cada uno de los ámbitos de monitoreo antes indicados, según el caso. El oferente sí establece la periodicidad para la monitorización de varios ámbitos clave dentro de su propuesta en el Anexo N°5, incluyendo la gestión financiera, la estrategia y la gestión del equipo y del ecosistema, utilizando frecuencias que van desde semanal hasta anual, pasando por mensual y trimestral. Sin embargo, la periodicidad específica del monitoreo para la "Experiencia de usuarios de los clientes" no se encuentra detallada en los extractos proporcionados sobre el plan de monitoreo, aunque es un elemento que Sercotec requiere que sea monitoreado.</p> <p>→ Elemento 3: Metodología de seguimiento e identificación de responsables. La metodología de seguimiento propuesta por el oferente se evidencia a través de las acciones y frecuencias definidas en este plan, donde se detalla cómo se realizará el monitoreo para cada ámbito: Para la Ejecución Presupuestaria, la metodología incluye la elaboración anual del presupuesto con participación de todo el equipo, validación posterior, control mensual de saldos con la ejecutiva financiera, y rendiciones mensuales y trimestrales. El rol del encargado del área financiera incluye específicamente el análisis de datos financieros, el control de la ejecución presupuestaria y la elaboración de informes contables. Para el Plan de Intervención Territorial, la metodología implica su elaboración anual, revisión trimestral para ajustes, y revisión semanal del plan de actividades asociado. Para el Cumplimiento de Metas, se monitorea el sistema Neoserra mensualmente, se supervisa el cumplimiento de compromisos mensualmente, y se realizan informes periódicos también mensualmente. La coordinación del equipo en función de los indicadores es mensual. Para la articulación con el Ecosistema, se prevén reuniones de coordinación Operador – SERCOTEC y Ecosistema Regional mensualmente. La identificación de responsables se menciona directamente en la descripción del cuadro del plan de monitoreo y se refuerza con la descripción de los roles y funciones específicas del Gestor de Proyecto y el Encargado del Área Financiera.</p> <p>→ Elemento 4: Coherencia del plan de monitoreo con los objetivos del Programa de Centros. El oferente establece la coherencia de su plan de monitoreo al declarar su propósito explícito de asegurar el cumplimiento de los objetivos del centro, y al detallar acciones de monitoreo (con</p>
--	--	--	--	--	--	--

					<p>periodicidad y responsables) en áreas que son fundamentales para la operación exitosa de un CDN y la consecución de los resultados esperados por el programa Sercotec (impacto económico, gestión eficiente, articulación territorial, etc.</p> <p>La oferta NO CUMPLE con 1 elemento de los 4 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ Elemento 1: Detalle de elementos a monitorear en todos los siguientes ámbitos: Estrategia del Centro, cumplimiento de metas, articulación con el ecosistema, gestión comunicacional, experiencia de usuarios de los clientes, gestión del equipo, gestión financiera. El oferente no cumple con lo solicitado, porque no detalla todos los elementos a monitorear, falta por ejemplo, la estrategia del centro.</p> <p>Criterio 6: Ubicación e infraestructura (10%) La oferta obtuvo una nota de 4,00, dado por los siguientes subcriterios:</p> <p>La oferta CUMPLE con 5 subcriterios de los 8 que componen este criterio:</p> <ul style="list-style-type: none"> → 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 tiene visibilidad, tanto para clientes como para potenciales clientes y usuarios que transitan en entorno, en la calle Max Jara N°670, Linares con importante afluencia de automóviles y locomoción colectiva. → 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 tiene acceso a locomoción colectiva, donde, además, en la ubicación transitan tanto vehículos particulares como transporte público. → 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 con lo solicitado, porque en el entorno del Centro se encuentran servicios públicos como el SII, la SEREMI de Salud y la Municipalidad, entidades financieras, empresas, establecimientos educacionales y Hospital Comunal entre otros servicios. → Subcriterio 7: La infraestructura propuesta se encuentra con condiciones de habilitación (pre-habilitada), de acuerdo con el manual de Sercotec en periodo anterior. El oferente propone la propiedad en donde actualmente funciona el centro de Linares. → Subcriterio 8: Presupuesto de habilitación se ajusta al monto proyectado de aporte Sercotec, y si supera el monto, incorpora aportes. El presupuesto de habilitación cumple porque se ajusta al monto proyectado de aporte Sercotec consistente en \$6.680.000 de pesos. <p>La oferta NO CUMPLE con 3 subcriterios de los 8 que componen este criterio:</p>
--	--	--	--	--	--

					<p>→ 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 no cumple con lo solicitado, porque no indica en el anexo 11 ni en la carta de compromiso de arriendo los metros cuadrados totales de la propiedad, por lo que no es posible efectuar el cálculo a valor de mercado para evaluar este criterio.</p> <p>→ 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 no cumple con lo solicitado, porque no incluye Layout en la propuesta por lo que no se pueden identificar los espacios de las instalaciones y con ello no es posible evaluar este criterio.</p> <p>→ 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 que la infraestructura se encuentre pre-habilitada. El oferente no cumple lo solicitado, porque no incluye en la propuesta Carta Gantt para la habilitación del centro en ausencia de esta carta no se pueden evaluar los plazos de habilitación.</p> <p>Criterio 7: Propuesta de presupuesto y aportes de cofinanciamiento (20%) La oferta obtuvo nota 7,00 como nota ponderada del criterio, dado por los siguientes subcriterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>Subcriterio 1: Coherencia y pertinencia presupuesto y plan de gastos (50%)</u> La oferta obtuvo una nota de 7,00 en este subcriterio, dado por los siguientes elementos: La oferta CUMPLE con los 7 que componen este subcriterio: <ul style="list-style-type: none"> → Subcriterio 1: Contabilización cantidad de personas solicitadas en el equipo. El oferente cumple con lo solicitado, el equipo propuesto está compuesto por un Jefe de Centro, tres Asesores Generalistas, un Asesor Senior, un Asistente Ejecutivo y un asistente contable, por lo que cumple con el equipo solicitado para este Centro. → Subcriterio 2: Pertinencia gastos de operación. Los gastos de operación se cumplen porque presentan detalles de los gastos de ítems de operación, gastos en RRHH y cartas de aportes del operador y terceros pertinentes al que hacer del Centro. → Subcriterio 3: Aportes de puntos de atención no pecuniarios valorados. El oferente cumple con lo solicitado, porque posee 7 puntos de atención con aporte no pecuniarios valorados en sus respectivas cartas. → Subcriterio 4: Contabilización de capacitaciones. El oferente cumple con lo solicitado, porque incorpora en el presupuesto las capacitaciones señaladas cuyo monto es acorde a las cartas de aportes.
--	--	--	--	--	--

						<p>→ Subcriterio 5: Aportes comprometidos en la propuesta están valorizados y respaldados en cartas de compromisos. El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta cartas de aporte que incorpora en el presupuesto.</p> <p>→ Subcriterio 6: Proyección de traslados de personal, de acuerdo con el despliegue territorial. El Oferente cumple con lo solicitado, porque en la memoria de cálculo de la operación se incluye la proyección de traslados para el equipo del Centro, para cumplir con el despliegue territorial que se describe en la propuesta técnica.</p> <p>→ Subcriterio 7: Cumple con el formato excel exigido. La propuesta cumple con lo solicitado, ya que el presupuesto presentado corresponde al formato indicado en el ANEXO N°3.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 35,92% superior al 35,00% del costo total de ejecución del Centro. Presenta cofinanciamiento en 3 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 10,03% superior al 10,00% del costo de cofinanciamiento del Centro.
--	--	--	--	--	--	---

Para constancia, firman:

NOMBRE	CARGO	FIRMA
Luis Berrios López	Coordinador de Área Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios	
Francisco Contreras Soto	Ejecutivo de Fomento Dirección Regional del Maule	
Alejandra Valdenegro Araya	Profesional Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios	