**ANEXO Nº5**

**FORMULARIO DE POSTULACIÓN**

**PROPUESTA TÉCNICA**

CENTRO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

ESPECIALIZADO EN

COOPERATIVAS

Contenido

[1. ANTECEDENTES DEL OFERENTE 3](#_heading=h.4d34og8)

[2. EXPERIENCIA ENTIDAD OFERENTE EN SERVICIOS SIMILARES 5](#_heading=)

[3. PROPUESTA TÉCNICA 7](#_heading=h.3wzbjjr37y5p)

[3.1. DIAGNÓSTICO TERRITORIAL Y LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS DEL PROGRAMA DE CENTROS 7](#_heading=h.urthuo2nleo5)

[3.1.1. Diagnóstico de brechas y oportunidades del territorio del Centro 7](#_heading=h.b81sq57dpkim)

[3.1.2. Caracterización territorial 7](#_heading=h.i2ix8iwl1pzn)

[3.1.3. Mirada Estratégica del Centro 9](#_heading=h.4u9s4dsjx0zf)

[3.2. SERVICIOS DEL CENTRO Y METODOLOGÍA DE TRABAJO 11](#_heading=h.gn10vgigmise)

[3.2.1. Metodología de trabajo con cada segmento de clientes 11](#_heading=h.gggbyhtsh4zr)

[3.3. DESPLIEGUE Y ESTRATEGIA DE ARTICULACIÓN TERRITORIAL 17](#_heading=h.bqh8nc8zoqdk)

[3.3.1. Despliegue territorial 17](#_heading=h.1ci93xb)

[3.3.2. Estrategia de articulación territorial y desarrollo del ecosistema local de emprendimiento e innovación 18](#_heading=h.7wh5g8nm1dsa)

[3.3.3. Composición Comité Directivo 21](#_heading=h.lcvuqylx7s5s)

[3.4. ELEMENTOS DIFERENCIADORES DEL OPERADOR 22](#_heading=h.4tzx5wh17scb)

[3.4.1. Estrategias para potenciar el trabajo en equipo y para el desarrollo profesional 22](#_heading=h.oo0zhdy91w6y)

[3.4.2. Plan monitoreo y gestión del Centro 23](#_heading=h.hkhswaapbznh)

[3.5. Estructura Organizacional del Operador de Centro de Negocios 24](#_heading=h.ch68nsiyy325)

[3.5.1. Dependencia jerárquica del Centro con la Institución que lo ampara 24](#_heading=h.be2783498qvj)

[3.6. Rol y funciones del Operador del Centro 26](#_heading=h.qsh70q)

[3.7. Descripción de la estructura administrativa del Operador, para la operación del Centro 26](#_heading=h.y1hmnvw0kt2v)

[FORMATOS 29](#_heading=h.49x2ik5)

[APORTES DE COFINANCIAMIENTO OPERADOR 29](#_heading=h.2p2csry)

[APORTES DE COFINANCIAMIENTO TERCEROS 30](#_heading=h.xyf8td5khayt)

[CARTA CONSENTIMIENTO INFORMADO SOBRE PERIODO DE FINANCIAMIENTO 31](#_heading=h.ccd1t5718o97)

1. **ANTECEDENTES DEL OFERENTE**

| NOMBRE CENTRO |  |
| --- | --- |
| NOMBRE ENTIDAD POSTULANTE |  |
| RUT ENTIDAD POSTULANTE |  |
| NOMBRE DEL/DE LA REPRESENTANTE LEGAL |  |
| NÚMERO DE CÉDULA DE IDENTIDAD  |  |
| DIRECCIÓN CALLE/ NÚMERO/ DEPTO |  |
| COMUNA/REGIÓN | **Comuna:**  | **Región:** |
| TELÉFONOS FIJO/ CELULAR | **Fijo:** | **Celular:** |
| REGIÓN / CENTRO AL QUE POSTULA | **Región:** | **Centro:** |
| PUNTOS DE ATENCIÓN | **Comunas:** |
| NOMBRE DE GESTOR DE PROYECTODebe ser coherente ficha de identificación del oferente |  |
| TELÉFONOS FIJO  |  |
| TELEFÓNO CELULAR |  |
| CORREO ELECTRÓNICO |  |
| INSTITUCIONES QUE COFINANCIAN EL CENTRO (APORTES NO PECUNIARIO Y PECUNIARIOS, SEGÚN CARTAS APORTES DE COFINANCIAMIENTO) | **NOMBRE ENTIDAD** | **NOMBRE REPRESENTANTE ENTIDAD** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

1. **EXPERIENCIA ENTIDAD OFERENTE EN SERVICIOS SIMILARES**

Describa la experiencia del oferente respecto a la ejecución de proyectos relevantes similares.

Nota: Se entenderá por experiencia de proyectos relevantes similares aquellos en que se considere, entre otros: a) la operación de programas de apoyo a mipes y cooperativas, en el ámbito del fomento productivo y emprendimiento, como: incubadoras, centros de innovación de tecnología, centros de extensionismo, centros empresariales y otros similares, b) la gestión de programas de fondos concursables en servicio de capacitación o asesoría a grupos de mipes y cooperativas, c) la asesoría directa a empresas o grupos de empresas. En caso de presentar más de un servicio asociado a un mismo convenio o contrato y/o su continuidad se considerará sólo 1 proyecto relevante. **En el caso de los Centros de Desarrollo de Negocios, por cada Centro, a pesar de tener más de un convenio, se considera solo un proyecto similar.**

| **Nº** | **DESCRIPCIÓN SERVICIOS REALIZADOS** | **NOMBRE CLIENTE** | **NOMBRE DE CONTACTO, TELÉFONO E EMAIL** | **FECHA INICIO****(mes / año)** | **FECHA TÉRMINO****(mes / año)** | **Región de ejecución del proyecto** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **NOMBRE SERVICIO** | **DESCRIPCIÓN** |
| **1** |  |  |  |  |  |  |  |
| **2** |  |  |  |  |  |  |  |
| **3** |  |  |  |  |  |  |  |
| **4** |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

1. **PROPUESTA TÉCNICA**
	1. **DIAGNÓSTICO TERRITORIAL Y LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS DEL PROGRAMA DE CENTROS**
		1. **Diagnóstico de brechas y oportunidades de los sectores productivos con enfoque territorial**

Caracterización de las brechas, recursos y oportunidades del territorio pertinentes para el sector cooperativo, realizando una conclusión respecto de qué temas abordará la propuesta estratégica del CDN. Esto implica identificar brechas, recursos y oportunidades que son particulares a las cooperativas (por ejemplo, acceso a financiamiento para cooperativas, integración en cadenas de valor cooperativas o generales, desafíos de gobernanza o participación de socios, necesidades específicas por tipo de cooperativa como agricultura, vivienda, cuidado, etc.). Por tanto, se espera que el diagnóstico elaborado contenga: (a) Análisis de los sectores económicos, sociales y medioambientales de las cooperativas en los territorios, (b) Identifique de forma clara brechas, fortalezas y/o oportunidades del sector productivo identificado, (c) Vincule el diagnóstico con fuentes de datos cuantitativos, (d) Vincule el diagnóstico con estrategias nacionales de los sectores productivos mencionados y/o estrategias/planes de sostenibilidad/acción climática, (e) Priorice brechas y/o oportunidades que serán abordadas por la propuesta estratégica del CDN, (f) Las dimensiones priorizadas son factibles de abordar y orientadas al quehacer del Centro.

*Se recomienda máximo 8000 caracteres con espacio.*

|  |
| --- |

* + 1. **Caracterización de las cooperativas**

Se refiere a la caracterización y la estrategia de cobertura que refleje la ubicación, concentración y **tipos de cooperativas** predominantes en las **regiones o zonas geográficas**, ajustando potencialmente la distribución del equipo y las articulaciones para llegar eficazmente al segmento de cooperativas. Para esto, identifica las cooperativas potenciales por cada región y zona geográfica, de tal forma de caracterizar y segmentar a los posibles clientes del Centro, en relación a las **principales características demográficas, económicas, sociales y medioambientales**, así como sus **necesidades y brechas existentes**, que justifican el apoyo del Centro de Desarrollo de Negocios. Se consolida el análisis de cuáles serán los potenciales clientes del Centro, haciendo alusión a cómo se deberá abordar el territorio. Y por tanto, se entreguen los insumos bases para definir qué estrategia de cobertura territorial se debería aplicar.

**Cuadro Análisis por Región**

| **Comuna** | **Principales clientes potenciales** |
| --- | --- |
| *Región 1* |  |
| *Región 2* |  |
| *Región 3* |  |
| *Región 4* |  |

A continuación, a modo consolidar a quiénes atenderá el CDN, se debe analizar quiénes serán los principales clientes del Centro, sus características, así como el tipo de organización, el nivel de formalidad, el nivel de desarrollo del negocio, y sus ventas. Asimismo, se solicita precisar cuáles son las necesidades de cada segmento de clientes (precooperativas y cooperativas). La tabla deberá tener una extensión máxima de una página.

**Cuadro de Consolidación de Segmentos de Clientes**

| **Clientes** | **Caracterización** | **Necesidades** |
| --- | --- | --- |
| Precooperativas |  |  |
| Cooperativas |  |  |

* + 1. **Mirada Estratégica del Centro**

Propuesta de estrategia de abordaje de cada brecha priorizada del diagnóstico, explicitando los servicios u oferta programática relacionada con cada uno de ellos, que permitirá contribuir a la sostenibilidad económica de las cooperativas, a través de la instalación de capacidades de gestión empresarial y articulación del ecosistema empresarial local, con énfasis central en el modelo cooperativo y sus principios. Además, la articulación con actores debería priorizar fuertemente a aquellos del ecosistema cooperativo (federaciones, asociaciones, instituciones financieras cooperativas, organismos públicos relacionados con la asociatividad, academia con programas de estudios cooperativos). En esta propuesta de servicios se debe incluir los 5 ejes estratégicos del Programa Centros de Desarrollo de Negocios: (1) género, (2) sostenibilidad, (3) internacionalización, (4) cooperativismo y (5) encadenamientos productivos y fortalecimiento de ecosistemas de emprendimiento e innovación.

Asimismo, esta estrategia debe incluir con qué actores se articulará con entidades públicas, privadas y académicas acorde a las brechas y/o oportunidades y las necesidades de los segmentos presentados.

**Cuadro Plan Estratégico** (extensión máxima una plana)

| **Brechas y/u oportunidades priorizada**s en el diagnóstico *(volver a indicar las brechas indicadas en el cuadro previamente desarrollado)* | *Brecha y/o oportunidad 1* | *Brecha y/o oportunidad 2* | *Brecha y/o oportunidad 3* |
| --- | --- | --- | --- |
| **Objetivos de Desarrollo Sostenibl**e a los cuales tributa (Agenda 2030) *(referido a las brechas indicadas en el cuadro previamente desarrollado)* |  |  |  |
| **Oferta programática de servicios del centro** qué se harán cargo de los focos priorizados, haciendo alusión a los ejes estratégicos del Programa CDNs y a diversidad de acciones*(asesoría generalista, asesoría especializada, programas de capacitación, seminarios, acciones asociativas, entre otros).* |  |  |  |
| **Socios Estratégicos** públicos, privados, gremios y academia |  |  |  |
| **Indicadores claves** |  |  |  |

A modo de resumen explicite cómo el plan estratégico antes descrito permitirá abordar las brechas y/o oportunidades priorizadas en el diagnóstico para contribuir a la sostenibilidad económica de las cooperativas, a través de la instalación de capacidades de gestión empresarial y articulación del ecosistema empresarial local.

Se recomienda un máximo de 2000 caracteres.

|  |
| --- |

* 1. **SERVICIOS DEL CENTRO Y METODOLOGÍA DE TRABAJO**
		1. **Metodología de trabajo con cada segmento de clientes**

Consiste en identificar cómo se lograrán los resultados de impacto económicos de acuerdo al modelo de Centros. Se debe demostrar una metodología profunda y específica para trabajar con cooperativas, considerando sus distintos grados de madurez, estructuras organizacionales y dinámicas de trabajo particulares. Esto incluye metodologías adaptadas para la captación, el diagnóstico (considerando, por ejemplo, el balance social y la participación de socios), la asesoría individual y grupal. Los servicios de asesoría deben abordar temas cruciales para las cooperativas que van más allá de la gestión empresarial tradicional, como gobernanza cooperativa, gestión democrática, intercooperación, marcos normativos y legales específicos del sector, y acceso a financiamiento cooperativo

¿Cómo abordará los segmentos identificados, cómo va a enfocar el desarrollo de los servicios y la difusión/comunicación entre los distintos tipos de clientes? ¿Cuáles serán los principales canales de acceso hacia los distintos tipos de clientes? La respuesta a estas preguntas son las que se requieren describir como base para la metodología de trabajo con cada segmento de clientes, haciendo alusión a las acciones que se deben realizar para lograr resultados de impacto económico de acuerdo al Modelo de Centros. Se debe vincular la caracterización y el análisis de necesidades de los clientes del territorio, con las estrategias de tracción, así como con los servicios individuales y grupales que serán propuestos para cada segmento. De tal forma de abordar las brechas existentes del territorio que justifican el apoyo del Centro de Desarrollo de Negocios y los focos territoriales. La metodología propuesta se debe basar en ANEXO N° 1: ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL MODELO DE CENTROS y ANEXO N°1 A: ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL CENTRO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS ESPECIALIZADO EN COOPERATIVAS.

**Cuadro Oferta Programática del Centro**

| **Clientes** | **Necesidades***(volver a indicar las del cuadro antes desarrollado)* | **Estrategia de tracción** y difusión/comunicación con este segmento | **Servicios a ofrecer.** Estrategia de trabajo de cómo realizar la asesoría en vínculo con capacitaciones, articulación con servicios financieros, estudios de mercado | **Actividades grupales o de desarrollo de ecosistema por cada segmento** (Ej. encuentros empresariales, ruedas de negocios, asesorías grupales, actividades para compartir experiencias, entre otros) |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Cooperativas |  |  |  |  |
| Precooperativas |  |  |  |  |

Describa en mayor detalle la propuesta de trayectoria de aprendizaje y acompañamiento para lograr impacto económico por cada segmento de clientes. Se solicita precisar cómo se articularán los servicios a ofrecer entre ellos, haciendo referencia a las asesorías técnicas y especializadas, capacitaciones, acceso a servicios financieros, estudios de mercado, entre otros según corresponda. En cada uno de ellos deberá contemplar la realización de servicios, complementarios y adicionales. No olvidar indicar cómo logrará los resultados esperados en cada segmento de acuerdo a los servicios que implementará.

**Cooperativas**

|   |
| --- |

**Precooperativas**

|   |
| --- |

* 1. **DESPLIEGUE Y ESTRATEGIA DE ARTICULACIÓN TERRITORIAL**

* + 1. **Despliegue y conexión nacional**

Consiste en describir la cobertura esperada en cuanto al despliegue nacional a través de nodos de conexión regional mediante plataformas digitales. Indique cómo funcionará el centro y sus nodos de conexión regional, con su dirección, horarios, servicios a desarrollar, agenda de conexiones regionales, y equipo para lograr despliegue territorial y conexión nacional. La disposición del Centro principal y los nodos de conexión, deberán guardar coherencia y pertinencia con la cobertura esperada en el país en cuanto a actividades a desarrollar que permita atender las necesidades y brechas identificadas. Considerar ANEXO N° 2: LOCALIZACIÓN DEL CENTRO. Especifique el nombre de la institución que aporta el nodo de conexión y su tipología (público, privado o academia). Cualquier institución académica se considera como tal, sea pública o privada.

| Centro | Ubicación (dirección) | Indicar si es arrendada/ propiedad oferente/ aporte tercero *(indicar nombre del socio estratégico si corresponde)* | Cobertura de atención (comunas a atender) | Días de funcionamiento | Horario de funcionamiento | Nombre de la institución que aporta el Punto de atención y tipología *(público, privado o academia)*.  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Centro Principal: |  |  |  |  |  |  |
| Nodo de conexión 1: |  |  |  |  |  |  |
| Nodo de conexión 2: |  |  |  |  |  |  |
| Nodo de conexión 3: |  |  |  |  |  |  |

Junto con la ubicación, describir la estrategia de despliegue en el territorio del equipo de trabajo, indicando la ubicación física del Centro y sus nodos de conexión regional.

|  |
| --- |

* + 1. **Estrategia de articulación territorial y desarrollo del ecosistema local de emprendimiento e innovación**

Proponga una estrategia de cómo fortalecer el ecosistema local de emprendimiento e innovación, a través de una propuesta de articulación con actores relevantes del territorio del mundo privado, academia y público. Describa brevemente a aquellos socios potenciales que puedan aportar con recursos y complementar el trabajo del Centro, tales como Cámara de Comercio, Asociaciones de Empresarios, Departamentos de Desarrollo Económico de Gobiernos Locales y Regionales, ONG, etc. Así como acciones de animación del ecosistema local, tales como encuentros empresariales, ruedas de negocios, encadenamientos productivos, asambleas de socios estratégicos, entre otros.

Describa la articulación con otras instituciones para trabajo concreto entre entidades de servicios complementarios del sector académico y empresarial, a objeto de ampliar y robustecer la operación y servicios del Centro y que se encuentren incorporadas, además, en la estructura presupuestaria. El oferente deberá declarar y acreditar su aporte y compromiso técnico y económico, a través de la firma de una carta adjunta al presente formulario por cada una de las Instituciones aportantes, considerando válidos sólo aquellos aportes debidamente respaldados.

Recuerde que se espera que el Centro reúna dos veces al año a todos sus aliados estratégicos en un Encuentro de trabajo para el Desarrollo Productivo Sostenible del territorio, de tal forma de articular un espacio de trabajo en torno a temas tales como priorización de vocaciones productivas, estrategias de trabajo conjunto, revisión de avance de resultados del Centro, entre otros temas.

|   |
| --- |

En la siguiente tabla de planificación de alianzas, indicar las vinculaciones propuestas en su estrategia territorial.

**Tabla Planificación de alianzas**

| **Brecha/Oportunidad** | **Lineamiento(s) estratégico relacionado(s)** | **Nombre Institución**que puede contribuir a la mitigación de la brecha | **Tipo de institución** (pública, privada o academia) | **Beneficio para el Centro y sus clientes** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

En la siguiente tabla, identificar en primera instancia los aportes realizados por el Oferente postulante, respaldados con carta de compromiso, y a continuación las Instituciones que aportan, respaldadas con carta de compromiso. Verificar que los aportes y sumatorias indicadas en la presente tabla, sean coincidentes con las cartas de compromiso y la propuesta económica presentada. Considerar coherencia con ANEXO N°3: PRESUPUESTO Y VALORES DE MERCADO.

**Tabla de aportes**

| ID Carta | Nombre Institución aportante | Categoría entidad *(Académica, Empresarial, Pública)* | Breve Descripción de la Institución  | Descripción del aporte (Ej.: Beneficio para los clientes) | Monto total de aporte ($) | Ítem(es) de financiamiento al cual corresponde (Revisar ANEXO N° 3: PRESUPUESTO Y VALORES DE MERCADO) |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Operador |  |  |  |  |  |
|  | Institución Aportante 1 |  |  |  |  |  |
|  | Institución Aportante 2 |  |  |  |  |  |
|  | Institución Aportante 3 |  |  |  |  |  |
|  | Institución Aportante n |  |  |  |  |  |

* + 1. **Composición Comité Directivo**

El Comité Directivo debe estar compuesto por un **mínimo de 4 integrantes** de los cuales, 2 deben ser actores privados provenientes de asociaciones gremiales, federaciones y confederaciones de cooperativas, 1 academia y 1 actor público, tales como CORFO o ProChile. Los integrantes del Comité Directivo deben representar a empresas relevantes a nivel nacional, representar a asociaciones de empresarios/as, gremios, cooperativas u otras formas organizativas, según la realidad de las cooperativas y de acuerdo a las definiciones señaladas en el ANEXO N°1 y ANEXO N°1A: ESPECIFICACIONES TÉCNICAS CENTRO ESPECIALIZADO EN COOPERATIVAS. No será posible incluir en la propuesta del Comité Directivo la participación de funcionarios/as de Sercotec. Si el oferente es academia, podrá integrar el Comité Directivo. Una institución no puede tener más de un miembro en el Comité Directivo.

| N° | Nombre | Institución | Cargo dentro de la institución | Descripción de la institución e importancia en el territorio | Categoría de la Institución: Academia, pública, privada o asociaciones de empresarios | Área donde aportará en relación al foco estratégico (brechas priorizadas) y al vínculo con el territorio |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |  |  |
| 7 |  |  |  |  |  |  |

| **Categoría de la institución** | **Nº de representantes** |
| --- | --- |
| Pública (no incluye academia) |  |
| Privada y/o gremios (no incluye academia) |  |
| Academia  |  |

* 1. **ELEMENTOS DIFERENCIADORES DEL OPERADOR**
		1. **Estrategias para potenciar el trabajo en equipo y para el desarrollo profesional**

Se refiere a iniciativas que el operador facilita al equipo para fomentar el desarrollo profesional de cada integrante del equipo del Centro, y el clima laboral. La propuesta de desarrollo profesional debe contemplar la capacitación continua del equipo en temas **cooperativos y metodologías de trabajo adaptadas a este tipo de organizaciones**. Debe considerar los siguientes elementos:

(1) plan de cómo impulsar el desarrollo profesional

(2) beneficios en temas de desarrollo profesional

(3) monitoreo del trabajo en equipo y clima laboral

(4) propuesta anual de instancias de trabajo en equipo y planificación estratégica

Se entenderá por beneficios en temas de desarrollo profesional a todas aquellas acciones de apoyo que van directamente hacia el o la profesional, para mejorar el crecimiento, desarrollo y desempeño laboral, tales como becas de estudio, pasantías profesionales, programas de capacitación, etc. que puede financiar el operador, o bien, con aportes de terceros.

|  |
| --- |

* + 1. **Plan monitoreo y gestión del Centro**

Describa el plan de monitoreo de la mirada estratégica del Centro en el territorio y de supervisión de los procesos operativos y administrativos, indicando frecuencia y roles de quien supervisa qué elementos (jefe/a de centro y gestor/a de proyecto), de acuerdo a los objetivos e impactos propuestos del Programa Centros. En particular, se espera que el plan de monitoreo y gestión del Centro contenga: detalle de elementos a monitorear en la estrategia del Centro, el cumplimiento de metas, la articulación con el ecosistema, la gestión comunicacional, la experiencia de usuarios de los clientes, la gestión del equipo, la gestión financiera, entre otros elementos. Asimismo, se debe indicar periodicidad de cada uno de los ámbitos de monitoreo antes indicados, así como la identificación de quien realiza dichos seguimientos (jefe/a de centro y gestor/a de proyecto).

|  |
| --- |

* 1. **Estructura Organizacional del Operador de Centro de Negocios**
		1. **Dependencia jerárquica del Centro con la Institución que lo ampara**

Describa cómo se vincula el Centro a la Institución que lo ampara, indicando la unidad estratégica de la cual dependerá para su funcionamiento autónomo, tanto en infraestructura como en recursos humanos, gestión administrativa, financiera y contable, etc.

Grafique la estructura organizacional del centro, desde la institución proponente hasta la estructura básica del recurso humano solicitado.

Describa cómo se administra el programa al interior de la institución que lo ampara de manera de asegurar una correcta y oportuna ejecución del programa; y facilitar la expedita gestión de los procesos involucrados (contabilidad, finanzas, compras, contratación y evaluación del recurso humano, entre otros), bajo cargo, costo y responsabilidad del Operador. Considere que el Operador debe disponer de una estructura de soporte, gestión, administración, contabilidad, entre otras, expedita y eficiente para el funcionamiento del Centro. A su vez señale los datos de Jefe de proyecto, y apoyo administrativo y contable, dentro de la estructura, rol y funciones, tareas a desarrollar.

|  |
| --- |

* 1. **Rol y funciones del Operador del Centro**

Describa el rol y funciones que desarrollará el Operador del Centro, a través de su máximo representante, para asegurar el funcionamiento, gestión, ejecución presupuestaria, desempeño y resultados de impacto del centro postulado. De igual forma describa los compromisos que asumirá. El representante del Operador del Centro deberá firmar carta adjunta al presente formulario, respaldando el compromiso técnico y económico asumido en la presente propuesta.

|  |
| --- |

* 1. **Descripción de la estructura administrativa del Operador, para la operación del Centro**

Descripción de la estructura Administrativa del operador, SERCOTEC determina como estructura mínima la figura de un Gestor/a de Proyecto y un/a encargado/a del área financiera

| **Cargo** | **Nombre Completo** | **Profesión** | **Ocupación actual** | **Correo electrónico/teléfono**  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Gestor/a de Proyecto** |  |  |  |  |
| **Encargado/a del área financiera** |  |  |  |  |
| **Otros** |  |  |  |  |

**Describa la modalidad de contrato, rol, funciones, planificación anual de tareas, acciones de seguimiento y monitoreo del Centro para Gestor/a de proyecto.**

|  |
| --- |

**Describa la modalidad de contrato, rol, funciones, planificación anual de tareas para encargado/a del área financiera**

|  |
| --- |

**FORMATOS**

**APORTES DE COFINANCIAMIENTO OPERADOR**

  *COHERENTE CON ANEXO N° 3: PRESUPUESTO Y MONTOS REFERENCIALES*

**ID carta \_\_\_\_\_\_**

 **CARTA DE COMPROMISO TÉCNICO Y ECONÓMICO**

**(OFERENTE)**

Yo\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ en representación de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ RUT\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, declaro conocer la propuesta técnica y económica, y comprometo el aporte Institucional y de los asociados a la presente propuesta, para la ejecución de la totalidad de las actividades del Centro de Negocios al que postulamos en la Región de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, localizado en la comuna \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Declaro estar en conocimiento, que en caso de incumplir dichos aportes serán aplicadas las sanciones establecidas en las presentes bases.

| Descripción del aporte | Partida presupuestaria a la cual corresponde el aporte según hoja "Presupuesto total Anual" (ANEXO N° 3: PRESUPUESTO Y VALORES DE MERCADO | Aporte Pecuniario ($) | Aporte No Pecuniario ($) | Monto ($) |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| TOTAL |  |  |  |

*Esta información debe ser coherente con el “ANEXO N° 3: PRESUPUESTO Y MONTOS REFERENCIALES / Pestaña: Cartas de Aportes*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Firma

Nombre completo del /la representante legal

RUT representante legal

Nombre institución

Fecha

 **APORTES DE COFINANCIAMIENTO TERCEROS**

*COHERENTE CON ANEXO N° 3: PRESUPUESTO Y MONTOS REFERENCIALES*

**ID carta \_\_\_\_\_\_**

 **CARTA DE COMPROMISO TÉCNICO Y ECONÓMICO**

**(TERCEROS)**

Yo\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ en representación de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ RUT\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, declaro conocer la propuesta técnica y económica, y comprometo el aporte Institucional y de los asociados a la presente propuesta, para la ejecución de la totalidad de las actividades del Centro de Negocios al que postulamos en la Región de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, localizado en la comuna \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

| Descripción del aporte | Partida presupuestaria a la cual corresponde el aporte según hoja "Presupuesto total Anual" (ANEXO N° 3: PRESUPUESTO Y VALORES DE MERCADO | Aporte Pecuniario ($) | Aporte No Pecuniario ($) | Monto ($) |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| TOTAL |  |  |  |

*Esta información debe ser coherente con el “ANEXO N° 3: PRESUPUESTO Y MONTOS REFERENCIALES/ Pestaña: Cartas de Aportes.*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Firma

Nombre completo del /la representante legal

RUT representante legal

Nombre institución