

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

En Santiago, con fecha 14 de julio 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 esta etapa del concurso, Sercotec dispuso una Comisión de Evaluación Técnica constituida por doña Francisca Izquierdo Madariaga, doña Carolina Palacios Martínez y doña Olivia Emparan Ramírez; siendo reemplazada doña Francisca Izquierdo Madariaga, debido a que no se encuentra en funciones, por don Luis Antonio Berríos López, quedando conformada de la siguiente manera la Comisión:

<b>Nombre</b>	<b>Cargo</b>
Carolina Palacios Martínez	Profesional Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios
Olivia Emparan Ramírez	Profesional Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios
Luis Antonio Berríos López	Coordinador de Área 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>	Antofagasta
<b>Centro al que postula</b>	CDN Calama
<b>Institución oferente</b>	<b>Corporación Instituto Profesional INACAP</b>
<b>Cumplimiento de requisitos formales (5%)</b>	7,00
<b>Comportamiento contractual anterior (5%)</b>	7,00
<b>Evaluación de antecedentes financieros (10%)</b>	7,00
Subcriterio 1: Indicador de liquidez (50%)	7,00
Subcriterio 2: Relación deuda patrimonio (50%)	7,00
<b>Experiencia de la entidad oferente en servicios similares (10%)</b>	7,00
Subcriterio 1: Experiencia en proyectos similares (40%)	7,00
Subcriterio 2: Experiencia a nivel regional (60%)	7,00
<b>Propuesta Técnica (40%)</b>	6,60
Subcriterio 1: Diagnóstico territorial y lineamientos estratégicos (25%)	1,75

Dimensión 1: Diagnóstico de brechas y oportunidades del territorio del Centro (5%)	7,00
Dimensión 2: Caracterización territorial (10%)	7,00
Dimensión 3: Mirada estratégica del Centro (10%)	7,00
Subcriterio 2: Servicios del Centro y metodología de trabajo (20%)	1,40
Dimensión 1: Metodología de trabajo en cada segmento de clientes (20%)	7,00
Subcriterio 3: Despliegue y estrategia de articulación territorial (30%)	1,70
Dimensión 1: Despliegue territorial (10%)	3,00
Dimensión 2: Estrategia de articulación territorial y desarrollo del ecosistema local de emprendimiento e innovación (20%)	7,00
Subcriterio 4: Elementos diferenciadores del operador (25%)	1,75
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%)	7,00
<b>Ubicación e Infraestructura (10%)</b>	7,00
<b>Presupuesto y aportes de cofinanciamiento (20%)</b>	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
<b>Nota Final</b>	<b>6,84</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 postula	Centro al cual postula	Nota final	Estado	Fundamento
1	Corporación Instituto Profesional INACAP	Antofagasta	Calama	6,84	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 7,00 porque no se le han aplicado sanciones por faltas menos graves, graves o gravísimas en los últimos 5 (cinco) años, contados desde la fecha de cierre de presentación de ofertas, conforme al registro consolidado de la Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios de Sercotec.</p> <p><b>Criterio 3: Evaluación de antecedentes financieros del oferente (10%)</b> La oferta obtuvo nota 7,00 como nota ponderada del criterio dado que:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Nota del indicador de liquidez: 7,00</b>, porque la liquidez de la institución corresponde a <b>4,05</b> veces siendo esta mayor a 2,0 veces, para hacer frente a sus Obligaciones Financieras en el corto plazo.</li> <li>• <b>Nota relación Deuda Patrimonio: 7,00</b>, dado que el endeudamiento de la institución corresponde a <b>0,29</b> siendo entonces inferior 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, dado por 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 26 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:</li> </ul>

					<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Digitaliza Activa Turismo, RM (2022 -2023).</li> <li>2) PDT Logística Inteligente, RM (2022-2024).</li> <li>3) Red de asistencia digital Fortalece Pyme, Nacional (2022-2023).</li> <li>4) Capacitación Apoyo al emprendimiento Tamarugal, Arica y Parinacota (2023).</li> <li>5) Programa Formación de Sostenibilidad, RM (2023-2024).</li> <li>6) Reducción de emisiones Mipymes , Maule (2020-2023).</li> <li>7) Red Thinkagro , Maule (2021-2023).</li> <li>8) Go Emprende Maule (2022-2023).</li> <li>9) Transferencia Camptech, Biobío (2019-2023).</li> <li>10) Formación de Ecoturismo Erasmus, Internacional (2021-2023).</li> <li>11) Estrategia de Internacionalización, RM (2020-2023).</li> <li>12) Centro de Negocios Sercotec Calama, Región Antofagasta (2025-2029).</li> <li>13) Centro de Negocios Sercotec Antofagasta (2025-2029).</li> <li>14) Centro de Negocios Sercotec Quilicura, RM (2025-2029).</li> <li>15) Centro de Negocios Sercotec San Fernando, O'Higgins (2025-2029).</li> <li>16) Centro de Negocios Sercotec Curicó, Maule (2024-2028).</li> <li>17) Centro de Negocios Sercotec Puerto Aysén, Aysén (2024-2028).</li> <li>18) Centro de Negocios Sercotec Coyhaique, Aysén (2024-2028).</li> <li>19) Centro de Negocios Sercotec Punta Arenas, Magallanes (2024-2028).</li> <li>20) Centro de Negocios Sercotec Chillán, Ñuble (2024-2028).</li> <li>21) Centro de Negocios Sercotec Arica, Arica y Parinacota (2024-2028).</li> <li>22) Mejora Calidad Agua Riego E1, Antofagasta (2023-2024).</li> <li>23) Mejora Calidad Agua Riego E2, Antofagasta (2024).</li> <li>24) INACAP FEST, Antofagasta (2023).</li> <li>25)Plataforma de apoyo al ecosistema de Innovación regional, Antofagasta (2020-2022).</li> <li>26) Proyecto de Innovación sustentable con empresa minera, Antofagasta (2022).</li> </ol> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Subcriterio 2 Experiencia en proyectos a nivel regional (60%)</b> La oferta obtuvo 7,00 porque 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"> <li>1) Centro de Negocios Sercotec Calama, Región Antofagasta (2022-2025).</li> <li>2) Centro de Negocios Sercotec Antofagasta (2025-2029).</li> <li>3) Mejora Calidad Agua Riego E1, Antofagasta (2023-2024).</li> <li>4) Mejora Calidad Agua Riego E2, Antofagasta (2023-2024).</li> <li>5) INACAP FEST, Antofagasta (2023).</li> </ol> </li> </ul>
--	--	--	--	--	---

					<p>6) Plataforma de apoyo al ecosistema de Innovación regional, Antofagasta (2020-2022).</p> <p>7) Proyecto de Innovación sustentable con empresa minera, Antofagasta (2022).</p> <p><b>Criterio 5: Propuesta Técnica (40%)</b>          La oferta obtuvo nota <b>6,60</b> como nota ponderada del criterio, considerando 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 un puntaje de 1,75 puntos 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 7,00 en esta dimensión, por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con los 6 elementos que componen esta dimensión:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ <b>Elemento 1: El oferente presenta un diagnóstico, dónde realiza el análisis por elementos económicos, sociales y medioambientales del territorio cubierto por el CDN.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque realiza un análisis de los elementos económicos, sociales y medio ambientales. Indica datos respecto a la superficie de la región, datos de superficie y los datos de población de la región, según CENSO 2024. Destacan el sector minero como el pilar fundamental de la economía de la región de Antofagasta con las actividades más relevantes, como la explotación de cobre, de litio, molibdeno y plata. Menciona cifras del aporte de este sector al PIB Regional de un 52.5%, resaltando la alta dependencia de la región de la minería. En cuanto a desafíos ambientales, el Oferente presenta un breve análisis relacionado con la escasez hídrica y la contaminación atmosférica. Indica que, con la explosiva extracción minera en la región, ha intensificado la presión sobre los acuíferos locales, exacerbando la crisis del recurso hídrico en el territorio, el cual está caracterizado por condiciones de extrema aridez. Asimismo, la contaminación derivada de la actividad industrial ha impactado negativamente la calidad del aire en diversas comunas, afectando la salud y el bienestar de la población residente en zonas cercanas a los yacimientos mineros.</li> <li>→ <b>Elemento 2: Identifica de forma clara brechas, fortalezas y/o oportunidades del territorio.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque identifica claramente las</li> </ul>
--	--	--	--	--	--

					<p>siguientes brechas: Falta diversificación productiva, Baja Adopción de Tecnologías Digitales, Desigualdad de Género en el Emprendimiento, Acceso Limitado a Financiamiento, Desarrollo de ecosistemas y encadenamiento productivos, Internacionalización de Empresas de Menor Tamaño, Informalidad e irregularidad de los emprendimientos y el mercado del trabajo. En cuanto a oportunidades identifica las siguientes: Energías Renovables y Tecnologías Limpias, Fortalecimiento del Turismo Sostenible, Internacionalización de las MIPYMES, Facilitar la articulación y Desarrollo de Ecosistemas y Encadenamiento productivo.</p> <p>→ <b>Elemento 3: Vincula el diagnóstico con datos cuantitativos con fuentes.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque la propuesta vincula datos cuantitativos generados con fuentes de información tales como: INE 2022, 2023, 2024 y 2025, PROCHILE 2022, Banco Central 2022, Ministerio de Energía 2021, CORFO 2023, Ministerio del Medio Ambiente 2022.</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 (ERD) y con los Planes de Desarrollo Comunal (PLADECOS). Ya que en su relato hace mención a las comunas de cobertura , que tienen como objetivo impulsar la diversificación productiva, garantizar la sostenibilidad ambiental y fortalecer la inclusión social. Para ello, se busca fomentar la inversión en sectores estratégicos como el turismo, las energías renovables, la agricultura y la industria manufacturera, promoviendo un desarrollo económico equilibrado y sostenible.</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 con lo anterior solicitado, porque prioriza cinco brechas , según se indica en la propuesta: (1) Brecha 1 : Baja adopción de tecnologías digitales en empresas de menor tamaño. (2) Brecha 2: Falta de adaptación y desarrollo de prácticas sostenibles en empresas de menor tamaño. (3) Brecha 3: Escasos especialistas en mercados internacionales y comercio exterior que apoyen a empresas de menor tamaño. (4) Brecha 4: Baja asociatividad y escasos encadenamientos productivos en empresas</p>
--	--	--	--	--	---

					<p>de menor tamaño. (5) Brecha 5: Desigualdad de género y pueblos originarios, en el acceso a oportunidades y desarrollo empresarial.</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 porque que las cinco brechas priorizadas 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, como por ejemplo: Asesoría generalista y especializada en comercio exterior, asesorías con enfoque de género, talleres y capacitación en comercio internacional, capacitación en sostenibilidad y sustentabilidad en negocios cooperativos, asesorías en digitalización y uso de herramientas tecnológicas, entre otras. Seminarios y encuentros para la creación de redes y asociaciones de mujeres empresarias y pueblos originarios.</p> <p><b>Dimensión 2: Caracterización territorial (10%)</b> La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, considerando los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con 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 comuna que tiene a cargo el Centro, es decir Calama y Ollagüe. En cada una de las comunas presenta quiénes serían sus potenciales clientes, su sector económico y un listado de brechas y necesidades.</p> <p>→ <b>Elemento 2: Caracterización completa de dichos segmentos, en cuanto a variables demográficas, económicas y sociales.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque su propuesta presenta un análisis general con variables demográficas económicas y sociales y una caracterización por cada segmento: Emprendedores y emprendedoras con ideas de negocio y/o cooperativas en formación, N1; Empresarios, empresarias y/o cooperativas con negocio establecido, N2; Empresarios, empresarias y cooperativas con negocio establecido con alto potencial de crecimiento, N3.</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, ya que 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: Evaluación comercial y económica inicial. 2. Diseño de un modelo de negocio viable y ajustado a su escala. 3. Competencias básicas de administración y gestión. 4. Acceso a canales de venta y captación de nuevos clientes. 5. Fuentes de financiamiento para capital de trabajo e inversiones iniciales. 6. Competencias básicas de innovación. 7. Asesoría en formalización legal y financiera. 8. Aprovechamiento de fondos públicos y programas disponibles para emprendedores. (2) Empresarios, empresarias y/o cooperativas con negocio establecido, N2.: 1.-Evaluación detallada del estado actual del negocio desde una perspectiva económica y comercial. 2. Capacitación en administración avanzada para mejorar la eficiencia operativa. 3. Acceso a nuevos mercados y clientes, tanto locales como internacionales. 4. Fuentes de financiamiento para expansión, capital de trabajo e inversión en infraestructura. 5. Optimización en la cadena de suministro, incluyendo nuevos proveedores de materia prima. 6. Capacitación y asesoría en comercio exterior, especialmente en importaciones y exportaciones. 7. Incorporación de tecnología de información para mejorar la gestión empresarial. 8. Mejora de sistemas/productos para afrontar crecimientos de demanda. 9. Innovación en productos, servicios y procesos. 10. Acceso a fondos públicos y programas de apoyo para la expansión. (3) Empresarios, empresarias y cooperativas con negocio establecido con alto potencial de crecimiento, N3: 1. Acceso a asesorías especializadas en crecimiento empresarial, incluyendo estrategias comerciales, financieras y operativas. 2. Desarrollo de nuevas competencias avanzadas en gestión empresarial para afrontar los desafíos del crecimiento. 3. Ampliación de redes de clientes y mercados, tanto a nivel nacional como internacional. 4. Fuentes de financiamiento para capital de trabajo, expansión e inversiones de gran envergadura. 5. Asesoramiento en comercio exterior para mejorar sus operaciones de exportación e importación. 6. Acceso a proveedores de confianza que puedan sostener un crecimiento acelerado. 7. Incorporación de tecnologías avanzadas para la gestión de grandes operaciones. 8. Evaluación y mejora de procesos productivos y sistemas para manejar la creciente demanda. 9. Preparación para certificaciones de calidad y protocolos internacionales. 10. Aprovechamiento de oportunidades en ruedas de negocios,</p>
--	--	--	--	--	--	--

					<p>ferias internacionales y fondos avanzados como los ofrecidos por ProChile. 11. Capacitación continua en comercio exterior y normativas internacionales.</p> <p>→ <b>Elemento 4: Consolidación el 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 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 por tipo de clientes.</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 ya que presenta su propuesta en la que indica que el Centro de Desarrollo de Negocios destinará el 80% de sus recursos a clientes N2 y N3, es decir, empresas formales que están en una fase de crecimiento o consolidación. Esto responde a la necesidad de fortalecer las industrias clave como la minería, la construcción y los servicios logísticos, que son esenciales para la economía regional. Estas empresas recibirán apoyo en la optimización de sus procesos, innovación tecnológica y expansión internacional. Mientras que el 20% restante de los recursos se destinará a clientes N1 (emprendedores en fase inicial), con un enfoque en fortalecer cooperativas, pequeñas empresas de turismo y comercio, priorizando aquellos liderados por mujeres o enfocados en la sostenibilidad. Se buscará la digitalización de estos negocios y su vinculación con los sectores más desarrollados de la región.</p> <p><b>Dimensión 3: Mirada estratégica del Centro (10%)</b> La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, considerando 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, ya que cada brecha/Oportunidad priorizada la vincula con objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030 de Chile. <b>Brecha 1: ODS9:</b></p>
--	--	--	--	--	---

					<p>Industria, innovación e infraestructura; <b>Brecha 2:</b> ODS 6: Agua limpia y saneamiento; ODS 7: Energía asequible y no contaminante; ODS 9: Industria, innovación e infraestructura; ODS 15: Vida de ecosistemas terrestres. <b>Brecha 3:</b> ODS 8: Trabajo decente y crecimiento económico. <b>Brecha 4:</b> ODS 9: Industria, innovación e infraestructura. <b>Brecha 5:</b> ODS 5: Igualdad de género. ODS 10: Reducción de las desigualdades.</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 la propuesta técnica, indica explícitamente que está alineada con los cinco ejes estratégicos del Programa: <b>género, sostenibilidad, internacionalización, cooperativismo y encadenamiento productivo.</b> En su propuesta, las actividades de servicios/ofertas programáticas están vinculadas con las brechas y con los ejes estratégicos, como por ejemplo: asesoría especializada en comercio exterior, capacitación en internacionalización, programa de capacitación en sostenibilidad y sustentabilidad en los negocios, asesoría con enfoque de género, ruedas de negocio y acciones asociativas con gremios, entre 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, ya que la propuesta presentada muestra una variedad de servicios, tales como: Programas de capacitación en sostenibilidad, sustentabilidad en los negocios y cooperativas; Asesoría generalista y especializada en sostenibilidad, sustentabilidad en los negocios y cooperativas; Acciones asociativas para promover la sostenibilidad; Seminarios y encuentros para la creación de redes y asociatividad relacionados a la sostenibilidad y sustentabilidad; Asesoría en digitalización, uso de herramientas tecnológicas; Acciones asociativas para promover la transformación digital en los negocios; Talleres y capacitación en comercio internacional; Vinculaciones con instituciones relacionadas a la internacionalización; Asesoría con enfoque de género; Programa de capacitación de fortalecimiento de emprendimiento femenino; Seminario y encuentros para la</p>
--	--	--	--	--	--

					<p>creación de redes y asociaciones de mujeres empresarias; Acciones asociativas con organismos que apoyan el emprendimiento femenino y pueblos originarios.</p> <p>→ <b>Elemento 4: Indique con qué actores se articulará el ámbito público, privado y académico.</b> El oferente cumple con lo solicitado, ya que señala que se articulará con los siguientes actores: CORFO, NODO Desierto Vivo, Universidad de Aconcagua, Parque Científico tecnológico de la UCN, Fundación Juventud emprendedora, Origo Lab, Inacap, Asociación gremial EMLOA, Barrio Comercial Latorre, Cámara de Turismo de Calama, Municipalidad de Calama, SENCE, PROCHILE, Corporación PROLOA, Corporación El Loa, Minera El Abara, Sernameg.</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. <b>(1) Brecha 1:</b> N° de empresas que incorporan tecnología en sus procesos, N° de empresas asesoradas en transformación digital. <b>(2) Brecha 2:</b> N° de empresas que implementan prácticas de sostenibilidad, N° de actividades de difusión en sostenibilidad, N° de articulaciones con clientes en sostenibilidad. <b>(3) Brecha 3:</b> N° de empresas que se asesoran en comercio exterior, Aumento en ventas por comercio exterior, Aumento en las exportaciones, Número de nuevos mercados alcanzados. <b>(4) Brecha 4:</b> N° de acciones en encadenamiento productivo, N° de empresas que incorporan tecnología en sus procesos, Incremento en los ingresos de las MYPEs y cooperativas, Número de empleos generados. <b>(5) Brecha 5 :</b> N° de escuelas de fortalecimiento femenino, N° de mujeres participando en programas de empoderamiento, Participación de mujeres emprendedoras, Nivel de satisfacción de las beneficiarias.</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 MYPEs 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> La propuesta presentada cumple , ya que indica que su plan estratégico se alinea con los cinco ejes estratégicos del programa Centros con un enfoque que busca superar las brechas identificadas, género, sostenibilidad, internacionalización, cooperativismo y encadenamiento</p>
--	--	--	--	--	--

					<p>productivo, con el objetivo de fortalecer la sostenibilidad económica de las MYPEs y cooperativas del territorio. En Género, el CDN ofrecerá programas específicos para mejorar el acceso a financiamiento y redes de apoyo. En Sostenibilidad, el CDN brindará asesoría en eficiencia energética y tecnologías limpias, impulsando la adopción de energías renovables y optimización de recursos para mejorar la competitividad y cumplir con normativas medioambientales. Internacionalización: En este punto, el CDN facilitará la inserción en mercados internacionales mediante asesorías en comercio exterior, apoyo en trámites aduaneros y participación en ruedas de negocios. Cooperativismo: Se fortalecerá la creación y gestión de cooperativas para promover la asociatividad y facilitar el acceso a mercados nacionales e internacionales. Encadenamientos productivos, el oferente impulsará la integración de las MYPEs en estas redes para fortalecer la capacidad productiva local y fomentar la innovación a través de la colaboración con universidades y entidades públicas.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li> <b>Subcriterio 2: Servicios del Centro y metodología de trabajo (20%)</b>            La oferta obtuvo 1,40 puntos en este subcriterio, dado por las siguientes dimensiones:           <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, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con los 5 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, ya que la propuesta indicada es coherente con cada segmento N1, N2, N3 y Cooperativas, tanto en su estrategia de tracción como en los servicios ofrecidos. Es así que proponen para N1 ; Capacitación sobre la creación de empresas y formalización. Talleres de gestión financiera básica y tecnologías administrativas. Para segmento N2: Asesoría en mejora del modelo de negocio. Asesoría financiera y contable, entre otras Para el caso de clientes N3, proponen Asesoría en planificación estratégica y expansión internacional, Servicios financieros especializados para empresas en expansión y Asesoría en automatización y eficiencia energética. Para <b>Cooperativas:</b> Asesoría en el</p> </li> </ul>
--	--	--	--	--	---

					<p>desarrollo de modelos de negocio cooperativos, Capacitación en gobernanza y administración de cooperativas, entre otras.</p> <p>→ <b>Elemento 2: Se propone diversidad de servicios, complementarios y adicionales: El oferente especifica y detalla set de servicios, complementarios y adicionales, que contribuyen a disminuir las brechas identificadas y priorizadas por el Centro, en relación con el punto 3.2.2 del Anexo N° 5 de las Bases; y son capaces de abordar las necesidades identificadas por cada segmento.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque cada segmento de clientes presenta estrategia de trabajo y trayectoria de aprendizaje y acompañamiento para lograr impacto económico. Para el segmento <b>N1</b> indica entre otros puntos que la estrategia de captación de clientes estará basada en la difusión de información en redes sociales, ferias y charlas universidades y centros educativos. Completado el diagnóstico y la sensibilización, se propone que los emprendedores pasarán a la fase de formalización y capacitación. Incluye asesorías especializadas, para emprendedores adultos mayores, con capacidades distintas y emprendedores juveniles. Para el segmento <b>N2</b>, se señala que junto con el diagnóstico es esencial para comprender las fortalezas y debilidades del negocio, así como para identificar oportunidades de crecimiento y mejora. Se diseñará un plan de acción personalizado, realizando análisis financiero, administración Asesoría en digitalización de los procesos y en sostenibilidad y responsabilidad social, como servicio complementario incluyen apoyo en innovación, la sostenibilidad, y la eficiencia energética. Para el segmento de <b>N3</b>, se propone un diagnóstico detallado y la evaluación requiere un nivel más profundo de análisis estratégico, financiero y de mercado. Además de apoyar en la conexión con el tejido empresarial local con servicios complementarios en tecnologías de la Información y Mejora Continua. El acceso a tecnologías de información avanzadas es fundamental para mantener la competitividad de las empresas. Por último, para el segmento de <b>Cooperativas</b> señala entre otras, una estrategia de captación basada en la difusión de éxitos de Cooperativas, alianzas estratégicas, y plataformas digitales de captación Capacitación en marketing cooperativo, que es una herramienta crucial para la expansión y sostenibilidad de la cooperativa. Y por último fortalecer las redes cooperativas que es fundamental para generar sinergias y ampliar el alcance de las actividades cooperativas.</p> <p>→ <b>Elemento 3: Propone acciones grupales de trabajo o de articulación, desarrollo de ecosistemas o encadenamientos productivos con cada segmento de clientes</b></p>
--	--	--	--	--	---

					<p>(encuentros empresariales, ruedas de negocios, asesorías grupales, actividades para compartir experiencias, entre otros) de acuerdo con sus necesidades. El oferente cumple, ya que presenta una variedad de acciones grupales que propone para cada segmento de clientes de acuerdo con sus necesidades características, tales como: ruedas de negocios, seminarios, asesorías grupales, encuentros empresariales, encuentros de networking, talleres de asociatividad y gestión de Cooperativas.</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> El oferente cumple con lo solicitado, porque la propuesta presentada diferencia la estrategia por segmento de clientes, incluyendo a las cooperativas. Lo segmenta de la siguiente manera: (1) Empresarios, empresarias y cooperativas con negocio establecido con alto potencial de crecimiento, N3. (2) Empresarios(as) que tienen un negocio establecido N2. (3) Emprendedores y emprendedoras, en formación N1. (4) <b>Cooperativas</b>. En esta segmentación presenta las necesidades de cada tipo de cliente y la propuesta de trabajo va diferenciada acorde a ello. Se puede mencionar como ejemplo, campañas con asociaciones de cooperativas, capacitación en gobernanza y administración de cooperativas, talleres sobre asociatividad y gestión cooperativa.</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.</b> El oferente presenta estrategias de trabajo vinculando las necesidades de cada segmento con la realización de servicios. Como ejemplo para el segmento N1 indica entre otros puntos que la estrategia de captación de clientes, a través de redes sociales, alianzas de redes empresariales, presenta un proceso desde la primera atención se identificaran las áreas en las que se reforzará. Luego de la sensibilización y el diagnóstico, los emprendedores pasarán a la fase de formalización y capacitación. Se desarrollará un plan de negocios robusto, al cual se le dará seguimiento. Para el segmento N2, se señala que se buscará segmentar y consolidar el crecimiento empresarial a través de un diagnóstico esencial. La información recopilada en esta fase será clave para diseñar un plan de acción personalizado. Segmento N3, indica que se trabajará en detectar oportunidades de</p>
--	--	--	--	--	---

					<p>crecimiento y áreas de mejora que contribuyan al desarrollo acelerado del negocio. A diferencia de los otros segmentos, la evaluación requiere un nivel más profundo de análisis estratégico, financiero y de mercado. Para el segmento de <b>Cooperativas</b>, se utilizará un tipo de evaluación diagnóstico específico, que proporcionará un análisis detallado del modelo de negocio cooperativo.</p> <p>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> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Subcriterio 3: Despliegue y estrategia de articulación (30%)</b> La oferta obtuvo 1,70 puntos en este subcriterio, considerando las siguientes dimensiones:</li> </ul> <p><b>Dimensión 1: Despliegue territorial (10%)</b> La oferta obtuvo una nota de 5,00 en esta dimensión por 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 Avda. Granaderos 3005, Calama. Incluye 3 puntos de atención, <b>Punto de atención 1;</b> Avenida los Heroes s/n, (Ollagüe), <b>Punto de Atención 2;</b> Avda. Granaderos 3250 (Calama), <b>Punto de atención 3 ;</b> 11 Norte N°1291 (Calama ).</li> <li>→ <b>Elemento 4: Al menos el 30% de los puntos de atención están ubicados en socios estratégicos privados o academia.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque los puntos de atención están ubicados en la Municipalidad de Ollagüe, Inacap (Academia) y oficina Codelco, como socio estratégico.</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 porque detalla cómo funcionarán los puntos de atención, la dirección, horario, equipo y 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 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 no cumple con lo solicitado, porque solo presenta carta de apoyo de la Ilustre Municipalidad de Ollagüe y de la Academia que es el propio oferente. No presenta carta de apoyo para punto de atención de Codelco.</li> <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 presenta puntos de atención en todas las comunas del territorio indicado, sin embargo no presenta carta de apoyo para un punto de atención de socio estratégico Codelco.</li> </ul> <p><b>Dimensión 2: Estrategia de articulación territorial y desarrollo del ecosistema local de emprendimiento e innovación (20%)</b></p> <p>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> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ <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 una estrategia de desarrollo del Ecosistema de emprendimiento e Innovación generando acciones con diversas Instituciones públicas (como CORFO, FOSIS, SERNAC, entre otros), Organismos privados (Minera el Abra, Grupo Engie, entre otros) y academia (INACAP, AIEP, Universidad de Aconcagua), en coherencia con las brechas identificadas en el diagnóstico. La estrategia de articulación territorial para fortalecer el ecosistema local de emprendimiento e innovación en la región de Antofagasta y principalmente en las comunas de Calama y Ollagüe se enfoca en la colaboración entre actores clave de los sectores público, privado y académico. Por ejemplo: La necesidad de buscar instancias para hacer seminarios y /o talleres que permitan articular estas Instituciones para fortalecer el territorio, tener estrategias de atención, buscar</li> </ul>
--	--	--	--	--	---

					<p>temáticas de interés de las diversas instituciones y vincularlas con las necesidades de los clientes del Centro.</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 los principales actores y su contribución al Centro, Asociaciones Empresariales y Grandes Empresas. Señalan que trabajarán con organizaciones como Codelco, SC Minera El Abra, Grupo Engie, Cámara Chilena de la Construcción filial El Loa, Asociación de Empresarios El Loa (EMLOA), entre otros, y realizar encuentros empresariales, ruedas de negocios, como ejemplo. Respecto al sector público, se indica actores como SERNAC, CORFO, FOSIS, SERNAMEG, PRODEMU, PROCHILE y los Departamentos de Desarrollo Económico de las Municipalidades de Calama y Ollagüe. Respecto a los actores de la Academia, aparte de mencionar a INACAP, Universidad de Aconcagua, AIEP y CFT, indica que con estas instituciones se facilitarán programas de mentoría y asesorías, en los cuales participaran docentes y estudiantes avanzados.</p> <p>→ <b>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.</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 4: 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 5: Se proponen al menos 2 encuentros con todos los socios estratégicos del Centro.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque plantea organizar dos encuentros anuales con todos los actores estratégicos, los cuales permitirán evaluar los avances del Centro y definir acciones para la diversificación económica, priorización de energías limpias y el desarrollo de prácticas sostenibles en las vocaciones productivas de la región de Antofagasta.</p>
--	--	--	--	--	--

						<p>→ <b>Elemento 6: El Comité Directivo propuesto está compuesto por 4 actores privados (incluyendo gremios), 1 academia y 2 actores públicos. Además, todos los actores propuestos son importantes a nivel nacional y regional de acuerdo con brechas priorizadas por el Centro (diagnóstico territorial mencionados en ANEXO N°5). El oferente podrá ser incluido dentro del Comité Directivo, siendo considerado en la integración mínima para cumplir este punto.</b> El oferente cumple con lo solicitado, ya que este, podrá ser incluido dentro del Comité Directivo, siendo considerado en la integración mínima para cumplir este punto. El oferente cumple con lo solicitado, porque el Comité Directivo propuesto consta de 4 actores privados ( Barrio Comercial Latorre, Corporación ProLoa, Corporación El Loa, Asociación de el Loa A.G.) , 1 academia (INACAP) y 2 actores públicos (Ilustre Municipalidad de Calama y CODELCO Norte ) .</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b><u>Subcriterio 4: Elementos diferenciadores del operador (25%)</u></b> La oferta obtuvo una nota 1,75 puntos en este subcriterio por las siguientes dimensiones:</li> </ul> <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, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con los 4 elementos que componen esta dimensión:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ <b>Elemento 1: Presenta plan de cómo impulsar el desarrollo profesional.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque indica un plan que impulsa el desarrollo profesional, que es un pilar fundamental para el crecimiento y mejora continua de los equipos del Centro de Desarrollo de Negocios. Este plan propone como fortalecer las competencias, habilidades y conocimientos de los colaboradores del Centro, impulsando su evolución y la calidad de los servicios ofrecidos.</li> <li>→ <b>Elemento 2: Identifica beneficios en temas de desarrollo profesional.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque propone beneficios en tema de desarrollo profesional, como acceso a programas de Postgrados, capacitaciones, becas, acceso a bibliotecas digitales, entre otros.</li> </ul>
--	--	--	--	--	--	--

					<p>→ <b>Elemento 3: Presenta un mecanismo de medición y monitoreo del trabajo en equipo y clima laboral.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque menciona que realizará un monitoreo 360°, encuestas anuales de satisfacción y clima laboral.</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 estratégica. El oferente cumple porque propone y describe las siguientes instancias de trabajo en equipo y planificación estratégica: Jornada de planificación, revisiones trimestrales, visitas del gestor de proyecto a los Centros de forma periódica, fortalecimiento del trabajo en equipo a través de diversas actividades, acciones de integración y bienestar, evaluación y ajuste continuo, uso de herramientas digitales para la gestión del equipo. Además de las descripciones, el oferente realiza una presentación gráfica de la propuesta en este ámbito.</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, dado 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> El oferente cumple con lo solicitado, porque la propuesta detalla los elementos a monitorear por cada ámbito de monitoreo, describiendo los elementos a monitorear, como el desarrollo territorial, impacto económico y social de las intervenciones realizadas, articulación con el ecosistema. y Además de seguimiento a las metas y objetivos, Monitoreo continuo de la Gestión Comunicacional y Experiencia del Cliente. y por último menciona al monitoreo de la Gestión del Equipo del Centro, como una gestión efectiva del equipo la cual es fundamental para alcanzar los objetivos del Centro. Este monitoreo aborda aspectos relacionados con la coordinación interna, el desarrollo de competencias y la eficiencia operativa. Para todos estos monitoreos se propone que la supervisión esté a cargo del Gestor de proyecto y Jefe de Control, indicando la periodicidad de los monitoreos.</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 (semestral, trimestral, semanal, quincenal, 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 la propuesta describe la metodología para cada ámbito de monitoreo, las acciones junto con los responsables y periodicidad. Señala por ejemplo: Monitoreo del cumplimiento de metas y objetivos (responsables Gestor de proyecto con periodicidad trimestral y Jefe de proyecto con frecuencia mensual), Monitoreo de la articulación con el ecosistema empresarial (responsable Gestor de proyecto con frecuencia trimestral y jefe de Centro con frecuencia mensual). Entre otras propuestas de monitoreo. Finalmente, el plan de monitoreo en general lo definen como un proceso continuo de revisión y evaluación de todas las áreas, garantizando un enfoque integral y adaptativo que permita responder a los cambios y necesidades del territorio.</p> <p>→ <b>Elemento 4: Coherencia del plan de monitoreo con los objetivos del Programa de Centros.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque 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 7,00 dado por los siguientes subcriterios:</p> <p>La oferta CUMPLE con 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> El oferente cumple con lo solicitado, porque la ubicación propuesta del Centro Principal con dirección en Avda. Granaderos 3005, Calama, actual ubicación del Centro, lugar que se encuentra a la vista desde la calle principal de Calama, por mayor tránsito peatonal y vehicular. Es una zona visible próxima a áreas comerciales y residenciales, con tránsito de locomoción pública. El entorno</p>
--	--	--	--	--	--

					<p>urbano ofrece infraestructura comercial y de servicios que genera movimiento de personas.</p> <p>→ <b>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.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque señala que, en cuanto a la conectividad, el centro está ubicado a frente a Terminal de Buses interurbanos, y por ser una avenida principal, la locomoción colectiva es de fácil acceso. Esta arteria con alto flujo de transporte público y red de locomoción colectiva garantiza un acceso rápido y sencillo, facilitando la movilidad de los usuarios y asegurando que el centro esté bien comunicado, tanto para los habitantes de Calama como para aquellos que provienen de otras comunas cercanas.</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, tiene un punto de atención en la instalación de INACAP. La ubicación está cerca del SII, Registro Civil, Clínicas y otras instalaciones claves. Incluye fotografía georreferenciada.</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> El oferente cumple con lo solicitado, porque La propuesta cumple con lo solicitado, porque presenta una infraestructura cuyo canon de arriendo el valor del arriendo mensual asciende a 103 UF (\$4.011.407 aproximadamente). Es inferior a los valores referenciales del ANEXO N°3, su con una superficie construida de 500 metros cuadrados el cual se encuentra dentro de un rango competitivo en el mercado.</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 cumple con lo solicitado, porque presenta layout de la instalación , presenta acceso universal al</p>
--	--	--	--	--	--

					<p>CDN. Cuenta con un piso en la cual se encuentra la recepción, la sala de fotografía , sector para realizar asesorías individuales, sala de lactancia y servicios higiénicos para mujeres, hombres y universales. Cuenta con espacios para el equipo. Además de salas de reuniones y oficinas del equipo.</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> El oferente cumple con lo solicitado, porque propone a través de carta gantt, la puesta en marcha del CDN. Se consideran 4 semanas de plazo para la instalación de mobiliarios y otros. Sin embargo como ya es una instalación en la cual se encuentra actualmente el CDN Calama, se espera que el tiempo indicado por el operador sea tiempo máximo.</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> El oferente no cumple con lo solicitado, porque anterior. La propuesta cumple con lo solicitado, porque presenta la infraestructura actual donde opera el centro, y que, por lo mismo, se encuentra en condiciones de habilitación, en este sentido, los espacios de la propiedad ya se encuentran pre-habilitados de acuerdo con el manual de imagen de Centros de Negocios Sercotec.</p> <p>→ <b>Subcriterio 8: Presupuesto de habilitación se ajusta al monto proyectado de aporte Sercotec, y si supera el monto, incorpora aportes.</b> El oferente no cumple con lo solicitado, porque aportes. La propuesta cumple con lo solicitado, porque considera un monto para la habilitación de \$6.680.000, además de un aporte del Operador de \$4.000.000</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, por los siguientes subcriterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <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>La oferta CUMPLE con los 7 que componen este subcriterio:</p> </li> </ul>
--	--	--	--	--	---

						<p>→ <b>Subcriterio 1: Contabilización cantidad de personas solicitadas en el equipo.</b> El oferente cumple con lo solicitado, ya que cuenta con el número de integrantes del equipo, es decir 5 personas según lo requerido en ANEXO N°2: Un jefe de Centro, 2 asesores senior, 2 asesores generalistas, un asistente y un asistente contable.</p> <p>→ <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: Materiales de oficina, servicios básicos, publicidad, traslados y viáticos, arriendos, capacitación para clientes y equipo del centro, traslados y viáticos y publicidad. .</p> <p>→ <b>Subcriterio 3: Aportes de puntos de atención no pecuniarios valorados.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta las cartas de aporte para todos los puntos de atención que compromete: Punto de atención 1 Municipalidad de Ollagüe , Punto de atención sede INACAP.</p> <p>→ <b>Subcriterio 4: Contabilización de capacitaciones.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque el oferente incorpora en el presupuesto las capacitaciones señaladas en la propuesta técnica, indicando monto de aporte Sercotec y aporte propio y de privados para una variedad de capacitaciones para clientes del centro aporte de Sercotec para capacitaciones del equipo del Centro.</p> <p>→ <b>Subcriterio 5: Aportes comprometidos en la propuesta están valorizados y respaldados en cartas de compromisos.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque la propuesta incluye en su presupuesto los aportes comprometidos valorizados y respaldados, valorados de acuerdo con las cartas de aporte presentadas, lo que se ve reflejado en los ítems de Publicidad (servicios audiovisuales y merchandising). Capacitación (y asesorías especializadas), arriendos (auditorio, salas de eventos), honorarios (alumnos en práctica) y servicios profesionales.</p> <p>→ <b>Subcriterio 6: Proyección de traslados de personal, de acuerdo con el despliegue territorial.</b> La propuesta incluye la proyección de traslados para el equipo del Centro para todo el territorio que abarca el Centro, acorde al desplazamiento territorial, abarcando la comuna de Ollagüe y Alto Loa.</p>
--	--	--	--	--	--	--



						<p>→ <b>Subcriterio 7: Cumple con el formato excel exigido.</b> El oferente no cumple con lo solicitado, porque 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"><li>• <b><u>Subcriterio 2: Aporte total de cofinanciamiento (25%)</u></b> La oferta obtuvo una nota 7.0 en este subcriterio, porque la propuesta económica presenta un aporte de cofinanciamiento de un 38.78% superior al 35% del costo total de ejecución del Centro. Presenta cofinanciamiento en 3 partidas de gasto.</li><li>• <b><u>Subcriterio 3: Aporte pecuniario (25%)</u></b> La oferta obtuvo una nota de 7.0 en este subcriterio, porque la propuesta económica presenta un aporte pecuniario de un 22.06% superior al 10% del costo de cofinanciamiento del Centro.</li></ul>
--	--	--	--	--	--	---

Para constancia, firman:

NOMBRE	CARGO	FIRMA
Carolina Palacios Martínez	Profesional Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios	
Olivia Emparan Ramírez	Profesional Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios	
Luis Antonio Berríos López	Coordinador de Área Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios	