

**ACTA DE EVALUACIÓN TÉCNICA**  
**TERCER LLAMADO A CONCURSO PÚBLICO PARA OPERADOR DEL CENTRO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS DEL SERVICIO DE**  
**COOPERACIÓN TÉCNICA**  
**CENTRO ESPECIALIZADO EN PUEBLO ORIGINARIO RAPA NUI**

En Santiago, con fecha 02 de diciembre de 2025, y en el marco del 3° *Llamado a Concurso Público para Operador del Centro de Desarrollo de Negocios del Servicio de Cooperación Técnica- Centro Especializado en Pueblo Originario Rapa Nui*, realizado por el Servicio de Cooperación Técnica, Sercotec, se procede a cerrar la etapa de “Evaluación Técnica-Económica y recomendación de las propuestas”, según lo establecido en Bases de Concurso.

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

<b>Nombre</b>	<b>Cargo</b>
Viviana Muñoz Lameles	Ejecutiva de Fomento, Dirección Regional Sercotec Valparaíso
Carolina Palacios Martínez	Profesional Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios Sercotec
Luis Antonio Berríos López	Coordinación Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios Sercotec

Por la presente acta, y de conformidad con el punto 4.3. CRITERIOS DEL PROCESO DE EVALUACIÓN Y SELECCIÓN de las 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 del oferente	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>	Valparaíso
<b>Centro al que postula</b>	Rapa Nui
<b>Institución oferente</b>	<b>Corporación de Desarrollo Social del Sector Rural (Codesser)</b>
<b>Cumplimiento de requisitos formales (5%)</b>	7,00
<b>Comportamiento contractual anterior (5%)</b>	1,00
<b>Evaluación de antecedentes financieros (10%)</b>	1,00
<b>Subcriterio 1: Indicador de liquidez (50%)</b>	1,00
<b>Subcriterio 2: Relación deuda patrimonio (50%)</b>	1,00
<b>Experiencia de la entidad oferente en servicios similares (10%)</b>	7,00
<b>Subcriterio 1: Experiencia en proyectos similares (40%)</b>	7,00

<b>Subcriterio 2: Experiencia en proyectos en la región en que postula (60%)</b>	7,00
<b>Propuesta Técnica (40%)</b>	6,00
<b>Subcriterio 1: Diagnóstico territorial y lineamientos estratégicos (25%)</b>	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
<b>Subcriterio 2: Servicios del Centro y metodología de trabajo (20%)</b>	1,40
Dimensión 1: Metodología de trabajo en cada segmento de clientes (20%)	7,00
<b>Subcriterio 3: Despliegue y estrategia de articulación territorial (30%)</b>	1,10
Dimensión 1: Despliegue territorial (10%)	1,00
Dimensión 2: Estrategia de articulación territorial y desarrollo del ecosistema local de emprendimiento e innovación (20%)	5,00
<b>Subcriterio 4: Elementos diferenciadores del operador (25%)</b>	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>	4,00
<b>Presupuesto y aportes de cofinanciamiento (20%)</b>	4,50
<b>Subcriterio 1: Coherencia y pertinencia de la propuesta técnica y plan de gastos (50%)</b>	7,00
<b>Subcriterio 2: Aporte total de cofinanciamiento (25%)</b>	3,00
<b>Subcriterio 3: Aporte pecuniario (25%)</b>	1,00
<b>Nota Final</b>	<b>4,90</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 de Desarrollo Social del Sector Rural	Valparaíso	Rapa Nui	4,90	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 1,00 porque se le ha aplicado 2 (dos) sanciones calificadas como menos grave en los últimos 5 (cinco) años, contados desde la fecha de cierre de presentación de las ofertas, conforme al registro consolidado de la Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios de Sercotec.</p> <p><b>Criterio 3: Evaluación de antecedentes financieros del oferente (10%)</b> La oferta obtuvo nota 1,00 como nota ponderada del criterio considerando lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Nota del indicador de liquidez:</b> 1,00 porque la liquidez de la institución corresponde a 0,99 , siendo esta menor a 1,5 veces, para hacer frente a sus Obligaciones Financieras en el corto plazo, y</li> <li>• <b>Nota relación Deuda Patrimonio:</b> 1,00, porque el endeudamiento de la institución corresponde a 7,18, siendo entonces superior a 1 en su relación Deuda Patrimonio.</li> </ul> <p><b>Criterio 4: Experiencia entidad oferente en servicios similares (10%)</b> La oferta obtuvo nota 7,00 como nota ponderada del criterio, 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 dado que presenta 14 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"> <li>1. Programa Transforma Valparaíso, Ciudad Creativa, Innovadora Y Sustentable, Corfo Valparaíso, 2015 a la fecha</li> <li>2. Programa Transforma Fruticultura Sustentable en Valparaíso, Corfo Valparaíso, 2022 A la fecha.</li> <li>3. Programa Transforma Gestión Hídrica Valparaíso, Corfo Valparaíso, 2023 a la fecha.</li> </ol> </li> </ul>

					<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Red Proveedores Productores Agropecuarios para Explora Rapa Nui, Corfo Valparaíso, 2019 - 2025.</li> <li>5. Red Proveedores Implementación de un Sistema de Gestión de Sustentabilidad para los productores de paltas y cítricos de la exportadora Propal S.A. basado en el Protocolo Walmart, Corfo Valparaíso, 2022 a la fecha.</li> <li>6. PTI Desarrollo Sostenible de la industria turística de Rapa Nui, Corfo Valparaíso, 2023 - 2026.</li> <li>7. PTI Turismo de intereses especiales - Territorio del Aconcagua, Corfo Valparaíso, 2019 - 2025.</li> <li>8. PTI Desarrollado de la industria del turismo en la provincia de San Antonio, Corfo Valparaíso, 2023 - 2025.</li> <li>9. PTI Gestión hídrica y desarrollo sustentable del sector e industria frutícola provincia de Petorca, Corfo Valparaíso, 2019 a 2025.</li> <li>10. Viraliza Apasionadas: Transformando la pasión femenina en emprendimientos de alto impacto, Corfo Valparaíso, 2023-2024.</li> <li>11. Programa Recupera Turismo Plan Chile Apoya, Sercotec Valparaíso, 2022 - 2024.</li> <li>12. Programa Especial Barrios Comerciales PREAVS, Sercotec Valparaíso, 2022 - 2025.</li> <li>13. Ruta Digital 2023, Sercotec Valparaíso, 2023 - 2024.</li> <li>14. Centro de Desarrollo de Negocios Sercotec especializado en Pueblo Rapa Nui, Sercotec, 2019 a la fecha.</li> </ol> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Subcriterio 2: Experiencia en proyectos a nivel regional (60%)</b> La oferta obtuvo nota 7,00, dado que presentó 14 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. Programa Transforma Valparaíso, Ciudad Creativa, Innovadora Y Sustentable, Corfo Valparaíso, 2015 a la fecha</li> <li>2. Programa Transforma Fruticultura Sustentable en Valparaíso, Corfo Valparaíso, 2022 A la fecha.</li> <li>3. Programa Transforma Gestión Hídrica Valparaíso, Corfo Valparaíso, 2023 a la fecha.</li> <li>4. Red Proveedores Productores Agropecuarios para Explora Rapa Nui, Corfo Valparaíso, 2019 - 2025.</li> <li>5. Red Proveedores Implementación de un Sistema de Gestión de Sustentabilidad para los productores de paltas y cítricos de la exportadora Propal S.A. basado en el Protocolo Walmart, Corfo Valparaíso, 2022 a la fecha.</li> <li>6. PTI Desarrollo Sostenible de la industria turística de Rapa Nui, Corfo Valparaíso, 2023 - 2026.</li> <li>7. PTI Turismo de intereses especiales - Territorio del Aconcagua, Corfo Valparaíso, 2019 - 2025.</li> <li>8. PTI Desarrollado de la industria del turismo en la provincia de San Antonio, Corfo Valparaíso, 2023 - 2025.</li> <li>9. PTI Gestión hídrica y desarrollo sustentable del sector e industria frutícola provincia de Petorca, Corfo Valparaíso, 2019 a 2025.</li> <li>10. Viraliza Apasionadas: Transformando la pasión femenina en emprendimientos de alto</li> </ol> </li> </ul>
--	--	--	--	--	--

					<p>impacto, Corfo Valparaíso, 2023-2024.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>11. Programa Recupera Turismo Plan Chile Apoya, Sercotec Valparaíso, 2022 - 2024.</li> <li>12. Programa Especial Barrios Comerciales PREAVS, Sercotec Valparaíso, 2022 - 2025.</li> <li>13. Ruta Digital 2023, Sercotec Valparaíso, 2023 - 2024.</li> <li>14. Centro de Desarrollo de Negocios Sercotec especializado en Pueblo Rapa Nui, Sercotec, 2019 a la fecha.</li> </ol> <p><b>Criterio 5: Propuesta Técnica (40%)</b> La oferta obtuvo una nota ponderada de 6,00 en este criterio, dado por los siguientes subcriterios y dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Subcriterio 1: Diagnóstico territorial y lineamientos estratégicos (25%)</b> La oferta obtuvo 1,75 puntos en este subcriterio, dado 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, 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"> <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, desde un enfoque intersectorial e intercultural.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque en su diagnóstico territorial aborda el contexto intercultural de la Isla de Pascua, en cuanto a su identidad única y patrimonial. En términos económicos, describen alta dependencia al sector turístico e informalidad empresarial, mientras que en el ámbito social mencionan una diversidad en la composición de la población que plantea desafíos en la cohesión social. En relación al ámbito medioambiental describen la vulnerabilidad de un ecosistema insular, con biodiversidad reducida, suelos erosionables, escasez hídrica, y manejo de residuos. Además, la propuesta integra un enfoque intercultural que resalta la cosmovisión y patrimonio de Rapa Nui en la planificación del Centro.</li> <li>→ <b>Elemento 2: Identifica de forma clara brechas, fortalezas y/o oportunidades del territorio.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque en cada ámbito económico, social y medioambiental describe fortalezas y debilidades. El sector turístico concentra el 60% de las actividades económicas de Rapa Nui, que si bien entrega oportunidades para prestadores de servicios turísticos, también se convierte en una alta vulnerabilidad estructural frente a crisis externas (sanitarias, políticas o climáticas), además de identificar una brecha asociada al registro de ventas (registros contables), ya que las actividades empresariales están exentas de impuestos y contribuciones, y muchas empresas se constituyen sin llevar contabilidad. En lo social, su patrimonio promueve la actividad económica, sin embargo, existe acceso limitado a servicios especializados de salud y educación. En cuanto al ámbito medioambiental, mencionan fragilidad ecológica, limitada disponibilidad de agua dulce y manejo insuficiente de residuos y aguas servidas.</li> </ul>
--	--	--	--	--	--

					<p>→ <b>Elemento 3: Vincula el diagnóstico con datos cuantitativos con fuentes.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque indica datos con fuentes de información como la Biblioteca del Congreso Nacional, Sernatur, bases de datos de tráfico aéreo JAC, entre otros.</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 incorpora datos locales desde fuentes como Registro de Prestadores de Servicios Turísticos, SERNATUR, diagnóstico PTI Rapa Nui Desarrollo Sostenible de la Industria Turística, Datos INE, Reportes relacionados del Gobierno Regional de Valparaíso, Ministerio del Medio Ambiente, Municipio local, entre otros.</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 solicitado, porque el diagnóstico territorial concluye con una priorización de puntos críticos que permiten un crecimiento inclusivo y sostenible. De aquí, las brechas priorizadas que guiarán la estrategia del Centro son: Brecha digital y de capacitación en el uso de herramientas digitales de promoción y difusión, brechas en sustentabilidad en la cadena de calor de la industria del turismo, incluyendo falta de iniciativas de economía circular, y brechas en la necesidad de articulación y encadenamiento productivo para asegurar materias primas locales.</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 la propuesta menciona distintas actividades que se harán cargo de la priorización de brechas, a través de asesorías generalistas, asesorías especializadas, capacitaciones, articulación, derivación y elementos propios del modelo de Centros.</p> <p><b>Dimensión 2: Caracterización territorial (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 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 dado que el CDN Rapa Nui atiende a una sola comuna (Isla de Pascua), la propuesta realiza una segmentación geográfica y funcional dentro de ese único territorio para identificar a sus clientes potenciales. Menciona la Zona Oeste - Hanga Roa, como única localidad urbana y centro administrativo, económico, cultural y turístico de la isla, cuyos clientes potenciales incluye tour operadores, empresarios gastronómicos y hoteleros. Zona Norte – Costa Norte (Poike-Hanga Oteo), lugar menos habitado con interés arqueológico, cuyos clientes potenciales son guías de turismo. Zona Este – Volcán Poike, un área con actividad ganadera y turismo arqueológico, y actividad agrícola moderada de donde surgen</p>
--	--	--	--	--	--

					<p>los potenciales clientes. Zona Sur – Volcán Rano Kau y Orongo, que consiste en una área volcánica con importancia ceremonial, y sus clientes potenciales son guías de turismo. Zona Centro – Volcán Ma’unga Terevaka, identificada como la principal zona agrícola, con terrenos fértiles para el cultivo de plátanos, camotes, taro y hortalizas, cuyos clientes potenciales son agricultores y ganaderos.</p> <p>→ <b>Elemento 2: Caracterización completa de dichos segmentos, en cuanto a variables demográficas, económicas, socioculturales y medioambientales desde un enfoque intersectorial e intercultural.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque segmenta y analiza las características, necesidades y el desafío de mercado que implica alcanzar la proporción 80/20 en Rapa Nui, indicando: Nivel 1 (N1) – Emprendedores(as) en etapa inicial: Personas con ideas de negocio o cooperativas en formación, vinculados principalmente a la cadena de valor turística como servicios complementarios, rubros: artesanía, agricultura, comercio, alimentos (mermeladas, conservas), productos naturales (cosmética herbal), no forman parte de la planta básica del turismo, en el marco de la realidad de la isla. Nivel 2 (N2) – Negocios formalizados en desarrollo: Empresarios(as) o cooperativas con negocios establecidos, pero aún en consolidación, necesitan apoyo en gestión de ventas, control de costos, canales de comercialización y procesos productivos, rubros: comercio, gastronomía y alojamiento, incluye las cooperativas existentes. Nivel 3 (N3) – Negocios consolidados con potencial de crecimiento: Empresarios(as) formalizados hace más de 2 años y con financiamiento público, requieren incorporar valor agregado para escalar su oferta, rubros: tour operadores, arriendo de vehículos, empresas de buceo, hoteles, restaurantes y shows artísticos, enfocado en la realidad socio-cultural de la isla.</p> <p>→ <b>Elemento 3: Descripción de las necesidades existentes de los segmentos N3, N2 y N1 identificados considerando el diagnóstico territorial y por comunas realizado y en función de las brechas y/o oportunidades priorizadas.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque define necesidades relacionadas con las brechas priorizadas. Menciona que las necesidades identificadas para el segmento N1 son Estructuración del modelo de negocio, Definición de propuesta de valor, y Formalización y validación inicial, dado por la falta de formalización en Rapa Nui. En N2, las necesidades identificadas son: Control de ventas y finanzas básicas. Fortalecimiento de canales de venta, Mejora en procesos productivos y gestión, y Uso efectivo de herramientas digitales de promoción y difusión, asociadas a brechas asociadas al registro de ventas (contables) y brecha digital en la capacitación y uso efectivo de herramientas digitales. Respecto a los N3, mencionan Asesoría en temas tributarios y laborales, Acceso a financiamiento privado, Escalamiento comercial y posicionamiento, Sostenibilidad y proyección internacional, abordando la brecha en sustentabilidad en la Cadena de Valor de la industria del turismo y la necesidad de diversificar la oferta turística hacia un destino de conservación a nivel mundial. Además, la propuesta considera las necesidades específicas de las cooperativas dentro de este segmento, que incluyen formación y gobernanza cooperativa, asesoría legal y tributaria, y acceso a instrumentos de fomento específicos.</p>
--	--	--	--	--	---

					<p>→ <b>Elemento 4: Consolidación del análisis de cuáles serán los potenciales clientes del Centro por cada tipo de segmento N2 y N3 v/s N1.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta un cuadro con la consolidación de la información de los potenciales clientes del Centro para cada tipo de segmento definido, N1, N2 y N3 con un detalle de la caracterización y necesidades de cada uno.</p> <p>→ <b>Elemento 5: Presenta una propuesta de cómo el Centro abordará el territorio para tener una cobertura 80/20 clientes N2 y N3 v/s N1, haciendo alusión a la distribución del equipo, las articulaciones, cobertura territorial, entre otros aspectos que den cuenta de la focalización al público objetivo.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque la estrategia propuesta para lograr el 80/20 plantea un alto desafío para lograrlo, debido a la gran cantidad de empresarios no formalizados que desarrollan actividad económica pero no han iniciado actividades legales. Por esto, propone focalización sectorial con foco en N2 y N3, Articulación y Alianzas para formalización y crecimiento, Despliegue Territorial para llegar a la cobertura y Acceso a los servicios. De esta forma, la focalización en sectores establecidos con una estrategia de articulación y un despliegue territorial que prioriza la comodidad del empresario se logrará la proporción objetivo de atención para los segmentos N2 y N3.</p> <p><b>Dimensión 3: Mirada estratégica del Centro (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 6 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ <b>Elemento 1: Vincula las brechas y oportunidades priorizadas en el diagnóstico con los objetivos de desarrollo sostenible y la agenda 2030 de Chile.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque identifica las brechas y las conecta a los ODS. Actualmente, en Isla de Pascua existe una brecha digital, tanto por problemas de conectividad del territorio, como por necesidad de capacitación en el uso efectivo de herramientas digitales de promoción y difusión, para lo cual lo relacionan con el ODS 8: Trabajo decente y crecimiento económico, ODS 10: Reducción de las desigualdades y ODS 11: Ciudades y comunidades sostenibles. En cuanto a las brechas en temas de sustentabilidad en la Cadena de Valor de la industria del turismo, identifican el ODS 11: Ciudades y comunidades sostenibles, ODS 12: Producción y consumo responsables, ODS 13: Acción por el clima. Finalmente, las brechas asociadas al registro de ventas (registros contables) menciona 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 vincula para cada brecha priorizada con la oferta programática y ejes estratégicos. Por ejemplo, en Brecha digital y falta de capacitación en uso efectivo de herramientas digitales menciona que realizará Asesorías en Alfabetización y Marketing digital, cuyo eje es la transformación digital. En cuanto a brechas en</p>
--	--	--	--	--	---

					<p>sustentabilidad en la Cadena de Valor de la industria del turismo propone capacitaciones en Sustentabilidad ambiental, Eficiencia energética y Economía Circular, contribuyendo a los ejes de Sustentabilidad / Sostenibilidad y Turismo sostenible. Finalmente, en brechas asociadas al registro de ventas (registros contables) compromete asesorías en registro y control de ventas, declaración mensual del F29 y gestión de personas y leyes laborales, vinculándolo con el eje aumento del impacto económico y fortalecimiento de la gestión empresarial.</p> <p>→ <b>Elemento 3: Propuesta de variedad de servicios/oferta programática del CDN (asesoría generalista, asesoría especializada, programas de capacitación, seminarios, acciones asociativas, otros).</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque propone asesorías individuales, grupales y especializadas, según la brecha identificada. Por ejemplo, propone alfabetización y marketing digital, además de capacitaciones como talleres, charlas y seminarios, en temas asociados a obtención de resolución sanitaria y patente municipal, sustentabilidad ambiental, registro en Sernatur, eficiencia energética, uso eficiente de recursos hídricos, tendencias para el diseño e innovación tecnológicas en economía circular. Asimismo, propone asesorías y capacitación en registro y control de ventas, declaración mensual F29, gestión de personas y leyes laborales.</p> <p>→ <b>Elemento 4: Indique con qué actores se articulará el ámbito público, privado y académico.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque señala que se articulará con otros Centros de la Red, además de Sernatur, Seremi de Salud, Agencia de Sustentabilidad y Cambio Climático, Delegación Provincial, Municipalidad de Isla de Pascua, CONADI, SII y Banco Estado.</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 en la propuesta se identifica coherencia, ya que, además de enlistar indicadores generales (como el número de clientes asesorados), también incluye variables específicas para medir el éxito en la reducción de las brechas que justifican la especialización del Centro, como la sustentabilidad y la inclusión de iniciativas de pueblos originarios y género. Esto asegura que la Mirada Estratégica del Centro de Rapa Nui, enfocada en la sostenibilidad e identidad local, se traduzca en resultados medibles y pertinentes. Por ejemplo, aseguran los indicadores de N° de Empresas con aumento de ventas en el periodo de medición. Monto de aumento en ventas, Monto de financiamiento privado aprobado en el periodo de medición, N° de Empresas reciben asesorías en temas de sustentabilidad, N° de Iniciativas de Desarrollo de Ecosistema y Encadenamiento Productivo, N° de iniciativas de Género, N° de iniciativas de Pueblos Originarios, N° de Cooperativas asesoradas.</p> <p>→ <b>Elemento 6: Explicita las estrategias de trabajo de cómo el Centro abordará las brechas y/o oportunidades priorizadas en el diagnóstico para contribuir a la sostenibilidad económica de MIPes y Cooperativas. Se espera que se indiquen acciones de acompañamiento, de instalación de capacidades, de gestión empresarial y articulación del ecosistema empresarial local, de tal forma de ver la coherencia del Cuadro Plan Estratégico.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque consolida su Plan Estratégico mediante una explicación resumida y coherente que vincula</p>
--	--	--	--	--	---

						<p>sus focos temáticos, sectoriales y de articulación con la meta de generar impacto económico sostenible. Por ejemplo, menciona instalación de capacidades y gestión empresarial, a través de transformación digital, sostenibilidad y pertinencia cultural, e instalación de capacidades en competitividad y valor agregado. Por otro lado, en cuanto a Articulación del Ecosistema Empresarial Local, la propuesta explícita la generación de alianzas estratégicas, impulsar redes de colaboración y rutas de comercialización conjunta para el desarrollo de encadenamientos productivos. De esta forma, la propuesta establece que la combinación de focalización temática, sectorial y la estrategia de despliegue territorial integral permitirá generar impacto en las unidades productivas, asegurando su sostenibilidad económica y, con ello, fortalecer el ecosistema productivo territorial.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b><u>Subcriterio 2: Servicios del Centro y metodología de trabajo (20%)</u></b> La oferta obtuvo un puntaje de 1,40 en este subcriterio, dado por las siguientes dimensiones:</li> </ul> <p><b>Dimensión 1: Metodología de trabajo en cada segmento de clientes (20%)</b> La oferta obtuvo una nota de 7,00 en esta dimensión, 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, porque la propuesta especifica acciones personalizadas de tracción, servicios y actividades de ecosistemas para cada segmento de clientes (N1, N2, N3 y Cooperativas), asegurando que el apoyo responda a las necesidades y brechas priorizadas del territorio. Por ejemplo, para el Segmento N3, la estrategia se enfoca en el escalamiento y la sostenibilidad, abordando la necesidad de acceso a financiamiento privado y proyección internacional, a través de una estrategia de tracción asociada a convocatorias directas con la Cámara de Turismo y redes gremiales, en cuanto a servicios, menciona asesorías técnicas especializadas centrada en el escalamiento comercial y posicionamiento, sostenibilidad y proyección internacional, en actividades de ecosistemas, realizarán encuentros empresariales y ruedas de negocios. En el caso del segmento N2, la estrategia se orienta a mejorar la gestión básica, la formalización y el registro de ventas, abordando directamente la brecha digital y las brechas asociadas al registro de ventas identificadas en el diagnóstico, y para esto mencionan tracción de clientes en coordinación con la Municipalidad, SII y Seremi de Salud para derivaciones que faciliten el paso a la formalidad y el cumplimiento sanitario, además, mencionan asesorías generalistas para el apoyo en registro y control de ventas, declaración F29, y orientación en obtención de resolución sanitaria y patente municipal, mientras que en actividades de ecosistemas realizarán talleres masivos y Jornadas de capacitación territorial. En los N1, el trabajo está centrado en la ideación, validación y formalización inicial, incorporando el foco intercultural del Centro, cuya tracción de clientes se realizará a través de charlas abiertas en colegios, ferias comunales y radios locales, en</p>
--	--	--	--	--	--	---

					<p>servicios de asesoría, destacan el diagnóstico inicial y un plan de acción personalizado, enfocadas en formalización y primera venta, y en ecosistemas, definen un taller de “Emprende desde tu identidad Rapa Nui”, que asegura la pertinencia cultural, así como talleres de ideación, Canvas y costos básicos. En el caso de las cooperativas, plantea una propuesta diferenciada para abordar sus necesidades específicas en gobernanza y asociatividad.</p> <p>→ <b>Elemento 2: Se propone diversidad de servicios, complementarios y adicionales: El oferente específica y detalla set de servicios, complementarios y adicionales, que contribuyen a disminuir las brechas identificadas y priorizadas por el Centro, en relación con el punto 3.2.2 del Anexo N° 5 de las Bases; y son capaces de abordar las necesidades identificadas por cada segmento.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque propone un catálogo de servicios complementarios y adicionales que, además de ser variados (programas, charlas, talleres y visibilización), aseguran que la oferta del Centro sea robusta y pertinente para los desafíos del territorio Rapa Nui. Por ejemplo, los servicios enfocados en la Brecha Digital y de Capacitación, proponen para clientes N2 y N3 Programas de Innovación y Emprendimiento, Programa Mujer Digital, y Alfabetización Digital, Redes Sociales y Comercio Digital, e Inteligencia artificial para emprender. Por otro lado, los servicios enfocados en la brecha de Sustentabilidad y Cadena de Valor del Turismo, proponen charlas sobre Sustentabilidad turística y requisitos para ingresar al Registro Nacional de Prestadores de Servicios Turísticos, así como temas legales sobre habilitación de residentes para nuevos empleos y contratos de trabajo. Finalmente, respecto a los servicios enfocados en la brecha asociada al registro de ventas e informalidad proponen talleres y charlas sobre requisitos para obtención de cuenta corriente, bancarización, postulación a créditos y trámite digital, además de charlas sobre Finanzas personales y Emprendimiento, Cooperativas y Asociatividad, y Comercio exterior, importaciones e impuesto.</p> <p>→ <b>Elemento 3: Propone acciones grupales de trabajo o de articulación, desarrollo de ecosistemas o encadenamientos productivos con cada segmento de clientes (encuentros empresariales, ruedas de negocios, asesorías grupales, actividades para compartir experiencias, entre otros) de acuerdo con sus necesidades.</b> El oferente cumple con lo solicitado, para cada segmento de cliente. Por ejemplo, en los N1 definen talleres de ideación, Canvas y costos básicos, taller “Emprende desde tu identidad Rapa Nui”, y círculos de emprendedores en formación. En los N2, mencionan talleres masivos y atención en terreno, además de jornadas de capacitación territorial, y rondas de asesoría sectorial (gastronomía, turismo, comercio). Para el caso de N3, proponen encuentros empresariales, ruedas de negocios, charlas de liderazgo y digitalización, además de talleres sobre financiamiento, sostenibilidad, economía circular e innovación. En el caso de las cooperativas, proponen talleres en alianza con INDAP y la División de Asociatividad, charlas sobre modelos cooperativos, y encuentros de redes productivas locales.</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,</b></p>
--	--	--	--	--	---

						<p><b>considerando los grados de madurez de las cooperativas en el territorio.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque realiza una propuesta de trabajo diferenciada para las cooperativas, abordando su particularidad organizacional y sus necesidades de gobernanza, formalización y asociatividad. La metodología diferencia considera lo siguiente: caracterización e identificación de necesidades específicas, diferenciación en la trayectoria de acompañamiento con la aplicación de un diagnóstico organizacional y legal, y acompañamiento en la elaboración de estatutos, gobernanza y formalización, así como formación en gestión interna, contabilidad básica y resolución de conflictos. Asimismo, la tracción de clientes se enfoca en la vinculación con agrupaciones sociales, juntas vecinales y la Municipalidad, además de proponer charlas sobre modelos cooperativos, y encuentros de redes productivas locales.</p> <p>→ <b>Elemento 5: Presenta al menos una estrategia de trabajo o trayectoria de maduración de la gestión empresarial por cada segmento de clientes (N1, N2 y N3) junto con los resultados esperados. Cada una de las estrategias vincula las necesidades de cada segmento con la realización de servicios, adicionales y complementarios, y con resultados esperados en cada segmento de acuerdo a los servicios que implementará.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta estrategias y trayectorias de trabajo diferenciadas para cada tipo de cliente, considerando la realidad de la Isla, y el foco específico de trabajo con negocios no formalizados, dada la situación de excepción del territorio, y la preparación para el crecimiento paulatino. Con todo, además presenta estrategias para empresas establecidas y cooperativas, diferenciándose la trayectoria de trabajo, según cada perfil. Para emprendimientos, se espera trabajar principalmente acciones tendientes a la formalización y al ordenamiento integral de la propuesta de negocio, considerando taller de inducción “Emprende desde tu identidad”, aplicación de Canvas o Lean Startup, asesoría en definición de propuesta de valor, apoyo en formalización (SII, patente, resolución sanitaria), capacitación en marketing digital básico, entre otros elementos. Para clientes N2, se espera trabajar en la consolidación de éstos, considerando además diagnóstico inicial y levantamiento de brechas, asesoría generalista en formalización, ventas, digitalización y costos, talleres mensuales de gestión y marketing, apoyo en registro contable y declaración F29, orientación para postular a fondos públicos o privados, derivación a asesoría especializada según necesidad, seguimiento bimensual. Para clientes N3, se espera trabajar una trayectoria que cubra diagnóstico estratégico individualizado, asesoría especializada en escalamiento, eficiencia operativa y sostenibilidad, formación en liderazgo, innovación y acceso a nuevos mercados, vinculación con instrumentos financieros (créditos, capital de riesgo), preparación para internacionalización o certificación (Sello Q, Marca Chile), seguimiento mensual y medición de impacto. Finalmente, para cooperativas, se espera trabajar una trayectoria que abarque diagnóstico organizacional y legal, taller sobre el modelo cooperativo y sus ventajas, acompañamiento en estatutos, gobernanza y formalización, formación en gestión interna, contabilidad básica y resolución de conflictos, vinculación con actores públicos como INDAP, SERCOTEC, División de Asociatividad, apoyo en visibilidad y generación de redes comerciales, seguimiento trimestral con sesiones grupales, entre otros.</p>
--	--	--	--	--	--	--

					<p>→ <b>Elemento 6: Propone indicadores que capturan los resultados y efectos en las empresas de los pueblos originarios.</b> El oferente cumple con lo solicitado, presentando para ello indicadores pertinentes y diferenciados por segmento. Para clientes N1, se espera cubrir indicadores como: N° de empresas formalizadas, N° de empresas que incorporan herramientas digitales en sus procesos de comercialización, N° de empresas que incorporan como herramienta de gestión el registro y control de ventas. Para clientes N2: N° de empresas que realizan declaración mensual a través de F29, N° de empresas con registro de costos, N° de empresas que postulan a fondos concursables. Para clientes N3: N° de empresas que accede a financiamiento privado, N° de empresas que comercializa fuera de la isla, N° de empresas que logra obtener alguna certificación. Para cooperativas: % de aumento en el nivel de ventas de la cooperativa, N° de nuevos clientes.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Subcriterio 3: Despliegue y estrategia de articulación (30%)</b> La oferta obtuvo un puntaje 1,10 en este subcriterio, dado por las siguientes dimensiones:</li> </ul> <p><b>Dimensión 1: Despliegue territorial (10%)</b> La oferta obtuvo una nota de 1,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con 1 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 la infraestructura del actual Centro, ubicado en Avenida Pont s/n Isla de Pascua. Si bien el ANEXO N°2 no indica que deba presentar puntos de atención, el oferente incorpora aportes de infraestructura para el despliegue de los servicios, como complemento, para todo el territorio de la comuna.</li> </ul> <p>La oferta NO CUMPLE con 4 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 si bien en la propuesta técnica identifica las zonas geográficas de atención dentro de la comuna de Rapa Nui, no constata cartas de aportes que respalden los espacios o infraestructura que usará para asegurar el despliegue territorial.</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 no cumple con lo solicitado, porque no presenta cartas de aporte de terceros que respalden el uso de espacios de infraestructura de socios estratégicos para la atención en terreno.</li> </ul>
--	--	--	--	--	--

						<p>→ <b>Elemento 4: Al menos el 30% de los puntos de atención están ubicados en socios estratégicos privados o academia.</b> El oferente no cumple con lo solicitado, porque no presenta cartas de aportes que identifiquen los puntos de atención en terreno.</p> <p>→ <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 no cumple con lo solicitado, porque si bien propone una estrategia de despliegue territorial de atención en terreno, no menciona cómo funcionarán las jornadas de atención y charlas técnicas, entre otras actividades mencionadas.</p> <p><b>Dimensión 2: Estrategia de articulación territorial y desarrollo del ecosistema local de emprendimiento e innovación (20%)</b> La oferta obtuvo una nota de 5,00 en esta dimensión, dado por los siguientes elementos:</p> <p>La oferta CUMPLE con 6 de los 7 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ <b>Elemento 1: Se propone estrategia de desarrollo del ecosistema de emprendimiento e innovación del CDN coherente con las brechas identificadas en el diagnóstico, incluyendo hitos y actividades, para el Desarrollo Productivo Sostenible del territorio.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque aborda las vulnerabilidades detectadas en el diagnóstico territorial de Rapa Nui, tales como alta fragilidad ecológica, dependencia del turismo, brechas en sustentabilidad y gestión, mediante la colaboración interinstitucional. Para abordarlas, menciona articulación con Seremi de Salud y Sernatur para apoyar la sustentabilidad/sostenibilidad, a través de talleres de eficiencia energética, economía circular y certificaciones. Asimismo, entre las actividades para el Desarrollo Productivo Sostenible del territorio propone Encuentros Anuales con Aliados Estratégicos con el objetivo de trabajar temas clave como la priorización de vocaciones productivas y estrategias de trabajo conjunto, además, propone generar alianzas con Banco Estado (capacitación en bancarización y capacidad de carga) y la Delegación Provincial (charlas sobre temas legales) para apoyar la sostenibilidad económica y gestión empresarial de los clientes.</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 propone articulación con diversos actores con presencia o trabajo en el territorio, ya sea público, privados y academia. Menciona la Delegación Presidencial Provincial, Sernatur, Instituto Profesional AIEP SpA, Prodemu, Fundación Mujer Activa, Centro Lector Katipare, Revista Super Mamá, Radio Katipare, Banco Estado, Cámara de Turismo Isla de Pascua, Conadi, I. Municipalidad de I. de Pascua, Seremi de Salud, SII, Indap.</p> <p>→ <b>Elemento 3: Propone actividades y vinculación con otros Centros de la Red de Centros de Desarrollo de Negocios, en temática de pueblos originarios.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque la estrategia de vinculación propuesta, además de incluir a otros Centros de la Red de</p>
--	--	--	--	--	--	--

					<p>Centros, también incluye la vinculación con la Municipalidad de Rapa Nui y la Delegación Provincial para asegurar la pertinencia cultural y el desarrollo armónico.</p> <p>→ <b>Elemento 4: Los actores propuestos están relacionados con las brechas y/u oportunidades priorizadas, el quehacer del Centro y con los ejes estratégicos del Programa de Centros Sercotec, de acuerdo a lo propuesto en la Tabla Planificación de alianzas.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque la propuesta define su estrategia de articulación en función de las tres brechas priorizadas: (1) la brecha digital, (2) las brechas en sustentabilidad en la cadena de valor turística, y (3) las brechas asociadas al registro de ventas. Por ejemplo, menciona articulación con SII y Banco Estado para abordar brechas asociadas al registro de venta apoyando el eje de cooperativismo. Propone articulación con Seremi de Salud y Sernatur para abordar brechas en sustentabilidad, apoyando el Eje de Sustentabilidad/Sostenibilidad. Con PRODEMU fortalece el Eje Género a través de apoyo para fortalecer el liderazgo y la autonomía económica femenina. Con IP AIEP e IP Santo Tomás proporciona programas específicos como Programa Mujer Digital y Alfabetización Digital, abordando la brecha digital y brindando asesoría especializada.</p> <p>→ <b>Elemento 5: Existen cartas de apoyo y/o financiamiento para al menos el 70% de las vinculaciones propuestas.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque el 83,3% de las vinculaciones propuestas cuentan con cartas de aportes de terceros que las respaldan.</p> <p>→ <b>Elemento 6: Se proponen al menos 2 encuentros con todos los socios estratégicos del Centro.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque propone la realización de dos Encuentros anuales con todos los aliados estratégicos del Centro, cuyo objetivo es trabajar en torno a temas claves como la priorización de vocaciones productivas y estrategias de trabajo conjunto, así como revisar el avance de resultados del Centro.</p> <p>La oferta NO CUMPLE con 1 elemento de los 7 elementos que componen esta dimensión:</p> <p>→ <b>Elemento 7: El Comité Directivo propuesto está compuesto por 4 actores privados (incluyendo gremios), 1 academia y 2 actores públicos. Además, todos los actores propuestos son importantes a nivel nacional y regional de acuerdo con brechas priorizadas por el Centro (diagnóstico territorial mencionados en ANEXO N°5).</b> El oferente podrá ser incluido dentro del Comité Directivo, siendo considerado en la integración mínima para cumplir este punto. El oferente no cumple con lo solicitado, porque la composición del Comité Directivo no coincide con la cantidad requerida, ya que, desde la academia proponen un integrante de AIEP, desde el sector público proponen tres integrantes provenientes de Banco Estado, de la Delegación Provincial, y de Sernatur, y desde el sector privado mencionan tres integrantes provenientes de la Cámara de Turismo, Fundación Mujer Activa y Codesser.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b><u>Subcriterio 4: Elementos diferenciadores del operador (25%)</u></b> La oferta obtuvo un puntaje 1,75 en este subcriterio, dado 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 porque desarrolla un plan para fortalecer el trabajo en equipo y el desarrollo profesional, que incluye una evaluación de desempeño trimestral adaptada a cada cargo del Centro, con el fin de detectar necesidades de capacitación. De esto, planificarán talleres en alianza con instituciones especializadas en áreas claves como legal, comercial, medioambiental, etc. Asimismo, propone realizar reuniones semanales para coordinar actividades, monitorear avances y ajustar estrategias, mientras que la planificación estratégica será revisada semestralmente mediante talleres virtuales.</li> <li>→ <b>Elemento 2: Identifica beneficios en temas de desarrollo profesional.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque propone actividades de formación y capacitaciones para el equipo, con el propósito de reforzar sus conocimientos y habilidades, para mejorar la pertinencia y calidad de los servicios entregados.</li> <li>→ <b>Elemento 3: Presenta un mecanismo de medición y monitoreo del trabajo en equipo y clima laboral.</b> La propuesta cumple en este ámbito, porque el oferente presenta un mecanismo de evaluación de desempeño trimestral, que se aplicará al equipo de trabajo, con herramientas desarrolladas por el propio oferente, adaptada para cada uno de los cargos que se desempeña dentro de un Centro, además de realizar medición y monitoreo del clima laboral.</li> <li>→ <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 el plan presentado, busca asegurar la revisión y ajuste constante de la estrategia del Centro, y consta de instancias periódicas diseñadas para mantener al equipo alineado con los objetivos del programa. De esta forma, la planificación estratégica se revisará cada 5 meses para corregir cualquier desviación, además, define como base una supervisión semanal con el equipo del Centro, para abordar el monitoreo del avance en el cumplimiento de metas, identificando facilitadores y obstaculizadores.</li> </ul> <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> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ <b>Elemento 1: Detalle de elementos a monitorear en todos los siguientes ámbitos: Estrategia del Centro, cumplimiento de metas, articulación con el ecosistema, gestión comunicacional, experiencia de usuarios de los clientes, gestión del equipo, gestión financiera.</b> La propuesta cumple con lo solicitado, porque incluye explícitamente el detalle de los elementos a monitorear en</li> </ul>
--	--	--	--	--	--	---

						<p>los ámbitos solicitados. Por ejemplo, en Estrategia del Centro menciona la realización de una planificación estratégica del Centro para validación de Sercotec, así como reuniones de seguimiento y control de actividades para velar por el cumplimiento de dicha planificación. En cuanto al cumplimiento de metas, incluye la revisión de los avances y el cumplimiento de los indicadores del Centro y de las metas individuales por asesor/a, además de, realizar reuniones de rendición técnica y planificación donde se expone el reporte del avance del Centro. En articulación con el ecosistema propone realizar reuniones de rendición y estratégicas con el Comité Directivo del Centro. En gestión comunicacional, la Gestora de Proyecto liderará acciones periódicas de control y monitoreo en el ámbito de la gestión comunicacional del Centro. En cuanto a experiencia de usuarios de los clientes, propone un plan de monitoreo que incluye la revisión de la experiencia de usuarios de los clientes. Respecto a gestión del equipo, establece la gestión de los informes de evaluación de desempeño, verificando el cumplimiento de indicadores, perfil profesional y habilidades blandas para lograr la mejora continua y el clima laboral. Finalmente, en gestión financiera proponen revisiones financieras internas de los gastos y sus respaldos previa rendición, la confección y revisión de los auxiliares contra los pagos efectuados, y el seguimiento de las rendiciones, aprobaciones y observaciones mensuales y trimestrales.</p> <p>→ <b>Elemento 2: Periodicidad de cada uno de los ámbitos de monitoreo antes indicados, según el caso.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque indica la periodicidad del monitoreo respectivo (trimestral, mensual o 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 define en la metodología de seguimiento, acciones tales como reuniones, monitoreo por sistemas según lineamientos, acciones de mejora cuando sean pertinentes, identificando los responsables de materializar las acciones de seguimiento, tanto desde la Gestora de Proyecto como Jefe/a de Centro en cada ámbito de monitoreo.</p> <p>→ <b>Elemento 4: Coherencia del plan de monitoreo con los objetivos del Programa de Centros.</b> La propuesta cumple con lo solicitado, porque cuenta con un plan de monitoreo que es coherente con la finalidad y objetivos del programa de Centros, lo que queda explícito en cada una de las descripciones de las acciones y formas de abordar este ámbito.</p> <p><b>Criterio 6: Ubicación e infraestructura (10%)</b> La oferta obtuvo una nota de 4,00 dado por los siguientes subcriterios:</p> <p>La oferta CUMPLE con 5 de los 8 subcriterios que componen este criterio:</p> <p>→ <b>Subcriterio 1: Visibilidad del Centro, tanto para los clientes como para potenciales clientes y usuarios que transitan en su entorno según lo indicado en ANEXO N°11.</b> La propuesta cumple, porque se ubica en Avenida Pont s/n, Isla de Pascua, en lugar accesible y visible dentro del territorio, actual infraestructura del centro.</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). El proponente podrá identificarse como uno de los actores claves del territorio.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque la infraestructura se encuentra ubicada de forma estratégica en Isla de Pascua y cercano a entidades relevantes, ya que se ubica en la Zona Oeste - Hanga Roa, localidad urbana y centro administrativo, económico, cultural y turístico de la Isla.</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 incluye el layout de una infraestructura de un piso, de todas las instalaciones del Centro, donde se identifican las oficinas del Jefe/a de Centro y Asesor/a, sala de reuniones, recepción, sala de capacitaciones, 3 baños y una cocina.</p> <p>→ <b>Subcriterio 7: La infraestructura propuesta se encuentra con condiciones de habilitación (pre-habilitada), de acuerdo con el manual de Sercotec en periodo anterior.</b> La propuesta cumple con lo solicitado, porque presenta la infraestructura donde actualmente opera el Centro, la que es consistente con el manual de Sercotec, encontrándose en condiciones de habilitación, considerando además que presenta fotografías de los espacios con sus equipamientos y espacios respectivos.</p> <p>→ <b>Subcriterio 8: Presupuesto de habilitación se ajusta al monto proyectado de aporte Sercotec, y si supera el monto, incorpora aportes.</b> La propuesta de presupuesto para habilitación se ajusta a lo proyectado por Sercotec en cuanto a los \$3.000.000 disponibles, además de aporte del operador de \$500.000.</p> <p>La oferta NO CUMPLE con 3 de los 8 subcriterios que componen este criterio:</p> <p>→ <b>Subcriterio 2: Incorporación de elementos de identidad de los Pueblos Originarios, que considere la visualización de la lengua originaria, tales como letreros y señaléticas.</b> El oferente no cumple con lo solicitado, porque no presenta elementos de identidad de Pueblo Rapa Nui, ni una descripción explícita de elementos dispuestos en la infraestructura, o una proyección de su disposición o visualización en gráficas, señaléticas o relacionados.</p> <p>→ <b>Subcriterio 4: Pertinencia del valor del canon de arriendo de la infraestructura, de acuerdo con valores referenciales presentados en el ANEXO N°3 de las Bases.</b> La propuesta no cumple, porque el presupuesto de arriendo supera el canon de arriendo respecto al monto referencial del ANEXO N°3.</p>
--	--	--	--	--	--	---

					<p>→ <b>Subcriterio 6: Tiempo proyectado de puesta en marcha de la infraestructura de acuerdo con carta Gantt, considerando un plazo de 3 meses para el caso que la infraestructura no se encuentre en condiciones de habilitación del programa, y 1 mes para el caso de que la infraestructura se encuentre pre-habilitada.</b> La propuesta no cumple con lo solicitado porque la propuesta no contiene carta Gantt para verificar los plazos de habilitación y puesta en marcha.</p> <p><b>Criterio 7: Propuesta de presupuesto y aportes de cofinanciamiento (20%)</b> La oferta obtuvo nota 4,50 como nota ponderada del criterio, dado por los siguientes subcriterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Subcriterio 1: Coherencia y pertinencia presupuesto y plan de gastos (50%)</b> La oferta obtuvo una nota de 7,00 en este subcriterio, dado por los siguientes subcriterios:</li> </ul> <p>La oferta CUMPLE con los 7 subcriterios que componen este subcriterio:</p> <p>→ <b>Subcriterio 1: Contabilización cantidad de personas solicitadas en el equipo.</b> La propuesta cumple con la estructura del equipo de trabajo solicitado de acuerdo con el ANEXO N°2, y se encuentra contabilizado en la planilla de presupuesto del Centro.</p> <p>→ <b>Subcriterio 2: Pertinencia gastos de operación.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque los gastos definidos son pertinentes a la operación regular del Centro, en donde se indican los montos en los ítems correspondientes a la operación y gestión del Centro. Asimismo, identifican recursos disponibles para honorarios y servicios profesionales en publicidad, arriendos, capacitaciones y habilitación.</p> <p>→ <b>Subcriterio 3: Aportes de puntos de atención no pecuniarios valorados.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque si bien, por Bases de concurso, no existe la obligatoriedad de puntos de atención, de igual forma proponen aportes en infraestructura para salas de capacitación y punto de prestación de servicios.</p> <p>→ <b>Subcriterio 4: Contabilización de capacitaciones.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque cuantifica el valor anual de los ítems de capacitación para clientes, tanto lo aportado por Sercotec como del aporte propio.</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 todos los aportes comprometidos en la propuesta están valorizados e incorporados en la planilla de presupuesto y respaldados con cartas de aportes.</p> <p>→ <b>Subcriterio 6: Proyección de traslados de personal, de acuerdo con el despliegue territorial.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque la propuesta considera la proyección de traslados para el equipo del Centro para el despliegue territorial de las zonas definidas en la Isla.</p>
--	--	--	--	--	---

						<p>→ <b>Subcriterio 7: Cumple con el formato excel exigido.</b> La propuesta cumple con lo solicitado, porque el presupuesto presentado corresponde al formato indicado en el ANEXO N°3.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Subcriterio 2: Aporte total de cofinanciamiento (25%)</b> La oferta obtuvo una nota 3,00 en este subcriterio, porque la propuesta económica presenta un aporte de cofinanciamiento de un 27,83% que es superior al 25,00% e inferior al 30,00% del costo total de ejecución del Centro.</li> <li>• <b>Subcriterio 3: Aporte pecuniario (25%)</b> La oferta obtuvo una nota de 1,00 en este subcriterio, porque la propuesta económica presenta un aporte pecuniario de un 0,80% inferior al 1,00% del costo de cofinanciamiento del Centro.</li> </ul>
--	--	--	--	--	--	---

Para constancia, firman:

NOMBRE	CARGO	FIRMA
Viviana Muñoz Lameles	Ejecutiva de Fomento, Dirección Regional Sercotec Valparaíso	
Carolina Palacios Martinez	Profesional Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios Sercotec	
Luis Antonio Berríos López	Coordinación Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios Sercotec	