

**ACTA DE EVALUACIÓN TÉCNICA**  
**CONCURSO PARA OPERADORES DE CENTROS DE DESARROLLO DE NEGOCIOS 2026**  
**SERCOTEC – CENTRO PUERTO NATALES**

En Santiago, con fecha 14 de mayo de 2026, y en el marco del *Concurso Público para Operadores de Centros de Desarrollo de Negocios 2026*, 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>
Verónica Corrales Espinoza	Ejecutiva de Fomento Dirección Regional Los Lagos
Alejandra Valdenegro Araya	Profesional de la Gerencia de Desarrollo de Negocios
Felipe Navarro Pizarro	Profesional de la Gerencia 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:

Región a la que postula	Magallanes
Centro al que postula	Puerto Natales
Institución oferente	<b>Corporación Construyendo Mis Sueños</b>
Cumplimiento de requisitos formales (5%)	1,00
Comportamiento contractual anterior (5%)	1,00
Evaluación de antecedentes financieros (10%)	3,00
Subcriterio 1: Indicador de liquidez (50%)	5,00
Subcriterio 2: Relación deuda patrimonio (50%)	1,00
Experiencia de la entidad oferente en servicios similares (10%)	7,00
Propuesta Técnica (40%)	7,00
Subcriterio 1: Caracterización y diagnóstico territorial (25%)	7,00
Subcriterio 2: Mirada estratégica y servicios del Centro (20%)	7,00
Subcriterio 3: Despliegue y estrategia de articulación territorial (30%)	7,00

Subcriterio 4: Elementos diferenciadores del Operador (25%)	7,00
Ubicación e Infraestructura (10%)	7,00
Presupuesto y aportes de cofinanciamiento (20%)	7,00
Subcriterio 1: Coherencia y pertinencia de la propuesta técnica y plan de gastos (50%)	7,00
Subcriterio 2: Aporte total de cofinanciamiento (25%)	7,00
Subcriterio 3: Aporte pecuniario (25%)	7,00
<b>Nota Final</b>	<b>6,00</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 Construyen do Mis Sueños	Magallanes	Puerto Natales	6,00	Recomendado	<p><b>Criterio 1: Cumplimiento de requisitos formales (5%)</b> El oferente tiene nota 1,00 porque no presenta todos los antecedentes solicitados dentro del plazo establecido. Se solicitó en la etapa de admisibilidad complementar y/o modificar antecedentes de la oferta administrativa.</p> <p><b>Criterio 2 : Comportamiento contractual anterior (5%)</b> El oferente tiene nota 1,00 porque se le ha aplicado 2 sanciones calificadas como graves o gravísimas 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 3,00 como nota ponderada del criterio dado que:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Nota del indicador de liquidez:</b> 5,00 dado que la liquidez de la institución corresponde a 1,70, siendo esta mayor a 1,5 veces y menor a 2,0 veces, para hacer frente a sus Obligaciones Financieras en el corto plazo, y</li> </ul>

					<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Nota relación Deuda Patrimonio:</b> 1,0, dado que el endeudamiento de la institución corresponde a 47,12, 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 dado que presenta 16 proyectos similares en los últimos 3 años, contados desde el cierre de recepción de propuestas, las cuales se resumen a continuación:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) OPERADOR DE 4 CENTROS DE NEGOCIOS SERCOTEC : Operación de Centros de Negocios en San Bernardo (vigente desde año 2015), Operación de Centros de Negocios en Maipú (vigente desde año 2022), Operación de Centros de Negocios en Aconcagua (vigente desde año 2022) y Operación de Centros de Negocios en Marga Marga (entre los años 2021 - 2024).</li> <li>2) PROGRAMA MEJORAMIENTO DE PROVEEDORES: El Centro Digital piloto tuvo como propósito fortalecer las habilidades empresariales y de gestión de 30 pequeñas y medianas empresas ligadas a la gran empresa Abastible en la región Metropolitana. (Diciembre 2023 a Agosto 2024).</li> <li>3) PROGRAMA MEJORAMIENTO DE PROVEEDORES: El Centro Digital Mipyme tiene como propósito fortalecer las habilidades empresariales y de gestión de 100 pequeñas y medianas empresas ligadas a la gran empresa Abastible en la región Metropolitana. (Año 2025).</li> <li>4) EMPORIO EMPRENDEDOR: El proyecto consiste en entregar un espacio de comercialización permanente, dentro de un centro comercial a un grupo de microempresarios/as, disponiendo de una tienda física "Emporio Emprendedor" en el Mall Plaza Sur, región Metropolitana. (Diciembre 2018 a Diciembre 2024).</li> <li>5) DESPEGA MUJER: Un proyecto de Fundación Luksic, en colaboración con Corporación Construyendo Mis Sueños y Simón de Cirene. Este programa apoya de 70 a 100 mujeres emprendedoras anualmente, beneficiándose con: Capacitación Online, Mentoría, Financiamiento y Círculos de Aprendizaje, para fortalecer la generación de redes y capital social. En 12 regiones del país. (Enero 2020 a Diciembre 2025).</li> <li>6) ENERGÍA DE MUJER: El programa busca que las mujeres fortalezcan las habilidades y capacidades de emprendimiento, para mejorar la gestión de sus negocios, productos y/o procesos, reactivar e incrementar sus ventas, región Metropolitana. (Enero de 2021 a Diciembre 2025).</li> <li>7) PROGRAMA DE FORMACIÓN MUJERES QUE INSPIRAN: Programa de Formación y mentoría para Mujeres que Inspiran del Banco de Chile, región Metropolitana. (Abril a Diciembre 2024).</li> <li>8) COMERCIALIZA FOSIS CRECIENDO JUNTOS: Programa piloto de Innovación Social que consistió en el diseño de un diagnóstico, intermediación comercial, modelo de gestión y transferencia de metodología para la ejecución de espacios de comercialización permanentes para usuarios FOSIS, en la región Metropolitana. (Octubre 2023 a Abril 2024).</li> </ol>
--	--	--	--	--	--

					<p>9) POTENCIA MUJER EMPRENDEDORA: Es un proyecto con el fin de fortalecer las habilidades, capacidades y vinculación de mujeres emprendedoras de las comunas de Quilpué y Villa Alemana en la región de Valparaíso (Año 2023).</p> <p>10) ACADEMIA EMPRENDE: Es una plataforma de capacitación, orientación, apoyo y generación de redes para emprendedores/as de todas partes del país, bajo el marco del Programa Emprende y Crece Mujer de Banco Estado a nivel nacional. (Octubre 2021 Diciembre 2023).</p> <p>11) CONSTRUYENDO OPORTUNIDADES, INGRESOS Y EMPLEOS DIGNOS: Este programa buscó fortalecer el emprendimiento y las MIPYMEs guatemaltecas, con el objetivo de promover el empleo digno y mejores condiciones de vida para las personas. (Agosto 2023 a Agosto 2025).</p> <p>12) TU PUESTO, TU VITRINA: Su objetivo es fortalecer las competencias de exhibición visual de productos mediante la entrega de herramientas prácticas, accesibles y de bajo costo, que permitan mejorar la presentación de sus puestos, captar la atención de potenciales clientes y aumentar sus oportunidades de venta, contribuyendo así al fortalecimiento y sostenibilidad de sus actividades productivas, región Metropolitana. (Marzo a Octubre 2025).</p> <p>13) MUJER, CUIDA Y EMPRENDE: El programa busca fortalecer la motivación, la conexión emocional entre las participantes y la validación de su rol de cuidado, incorporando un enfoque de género que reconozca sus trayectorias y desafíos en la región Metropolitana. (Marzo a Octubre 2025).</p> <p><b>Criterio 5: Propuesta Técnica (40%)</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><u>Subcriterio 1: Caracterización y diagnóstico territorial (25%)</u></b> La oferta obtuvo una nota de 7,00 en este subcriterio, dado por las siguientes elementos:  La oferta CUMPLE con los 6 elementos que componen este subcriterio: → <b>Elemento 1: Identificación de las características del territorio de cobertura del Centro en términos económicos, sociales y medioambientales.</b> En su propuesta técnica, el oferente presenta un diagnóstico detallado del territorio (que abarca las comunas de Puerto Natales y Torres del Paine), desarrollando extensamente las tres dimensiones solicitadas: En lo económico, identifica una fuerte dependencia del sector turismo (impulsado por el Parque Nacional Torres del Paine), además de comercio, alojamiento, gastronomía y transporte. En términos Sociales y Demográficas se establece un claro contraste entre Puerto Natales, que actúa como el núcleo urbano concentrando cerca del 95% de la población provincial, y Torres del Paine, caracterizado por un 100% de ruralidad, extrema dispersión geográfica, despoblamiento y una alta concentración de población mayor. En el ámbito Medioambiental, el diagnóstico revela que el</li> </ul>
--	--	--	--	--	---

						<p>territorio posee un entorno natural de alto valor estratégico mundial, pero con gran fragilidad ecosistémica, estando cerca del 50% de su superficie bajo categorías de protección ambiental.</p> <p>→ <b>Elemento 2: Priorización en el diagnóstico de brechas, fortalezas y/o oportunidades del territorio, en base a variables económicas, sociales y medioambientales que serán abordadas por la propuesta estratégica del Centro.</b> El oferente cumple con este requerimiento porque, tras su diagnóstico, identifica y prioriza claramente tres brechas estructurales, justificando por qué son relevantes para el territorio y cómo las herramientas del Centro servirán para resolverlas. <b>(1) Diversificación productiva con enfoque sostenible:</b> Esta prioridad se basa en variables económicas y medioambientales. El Centro abordará esta brecha entregando asesorías en innovación, ayudando a las empresas a incorporar prácticas sostenibles, generar nuevos productos con identidad territorial y transitar hacia modelos de negocio menos vulnerables. <b>(2) Bajo nivel de articulación productiva y asociatividad:</b> Sustentada en la fragmentación del ecosistema local, donde predominan las microempresas con baja capacidad de inversión y nula conexión con grandes empresas tractoras. La propuesta estratégica del Centro abordará esto asumiendo un rol de articulador del ecosistema local, impulsando instancias de encuentro, ruedas de negocios, generación de redes y el desarrollo de proveedores. <b>(3) Brechas de género en el emprendimiento y desarrollo de capacidades:</b> Basada fuertemente en variables sociodemográficas y económicas, como la mayor tasa de desocupación femenina en la región y las barreras de las mujeres para acceder a financiamiento y redes. El Centro se hará cargo de esta brecha de manera directa mediante la implementación de la Academia de Mujeres Empresarias, programas de empoderamiento económico y asesorías especializadas focalizadas en este segmento.</p> <p>→ <b>Elemento 3: Realización del diagnóstico usando fuentes de información con datos cuantitativos y con estrategias/planes territoriales (ERD, Pladecos u otros) y/o de sostenibilidad de acción climática.</b> El oferente cumple con este requerimiento porque su diagnóstico territorial está sólidamente fundamentado en fuentes de información con datos cuantitativos oficiales y se alinea de manera explícita con instrumentos de planificación territorial y de sostenibilidad climática vigentes en la zona. Utiliza datos del INE (Censo 2017 y 2024) y de la Biblioteca del Congreso Nacional (BCN, 2024) Emplea estadísticas del Servicio de Impuestos Internos, Banco Central de Chile y datos de SERNAPESCA y CORFO, además de, PLADECOS de Puerto Natales y Torres del Paine.</p> <p>→ <b>Elemento 4: Análisis de los principales clientes potenciales del Centro, en cuanto a variables demográficas, económicas y sociales.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque aterriza el análisis segmentando a los clientes por comuna y por su nivel de desarrollo empresarial (N1, N2, N3), abordando las tres variables exigidas. (1) Variables Económicas, determina que la base de clientes está compuesta en más de un 99% por micro y pequeñas empresas (MIPES) con ventas inferiores a 25.000 UF. Identifica claramente la matriz de cada zona: una fuerte dependencia del comercio y turismo estacional en Puerto Natales, frente a una economía basada en la ganadería</p>
--	--	--	--	--	--	--

						<p>y turismo rural a pequeña escala en Torres del Paine. (2) Variables Demográficas y Sociales, contrasta a los clientes de Puerto Natales, que operan en un entorno urbano (89% de la población), con los de Torres del Paine, que enfrentan las barreras de un territorio 100% rural y aislado. Destaca además que gran parte de los clientes potenciales iniciales son personas entre 20 y 45 años, subrayando una alta participación de mujeres emprendedoras que sufren brechas sociales estructurales, como mayores tasas de desocupación y barreras de acceso a redes y financiamiento. (3) Segmentación Sercotec, logra vincular estas características territoriales con las necesidades concretas de los clientes según el modelo del Centro: los N1 requieren alfabetización financiera y formalización; los N2 (la gran mayoría) necesitan digitalización y optimización de gestión; y los N3 demandan estrategias de escalamiento, innovación y encadenamiento productivo.</p> <p>→ <b>Elemento 5: Descripción de las necesidades existentes en los segmentos N3, N2 y N1 identificados, considerando el diagnóstico territorial realizado y en función de las brechas y/o oportunidades priorizadas.</b> El oferente cumple con lo solicitado porque describe de manera específica y diferenciada las necesidades de los clientes en los segmentos N1, N2 y N3, y declara explícitamente que estas necesidades están vinculadas a las brechas territoriales priorizadas en su diagnóstico. (1) <b>Segmento N1:</b> Señala que estos clientes requieren principalmente apoyo para transitar hacia la formalidad. Sus necesidades descritas incluyen la validación y diseño de modelos de negocio, apoyo urgente en formalización, educación financiera básica, acceso a financiamiento inicial y la adquisición de competencias básicas en gestión, marketing y costos. (2) <b>Segmento N2:</b> Dado que este segmento representa la gran mayoría del tejido empresarial, el oferente diagnóstica que presentan estructuras de gestión básicas, baja digitalización y limitada diferenciación. Por lo tanto, sus necesidades se orientan al fortalecimiento de la gestión financiera y administrativa, mejora de procesos para incrementar ventas, adopción de tecnologías y marketing digital, y acceso a financiamiento para consolidar sus operaciones. También requieren redes y primeros encadenamientos productivos. (3) <b>Segmento N3:</b> Al ser empresas formalizadas con trayectoria y potencial de escalamiento, sus necesidades son más complejas. El oferente describe que este grupo demanda apoyo especializado en estrategias de crecimiento, innovación de productos y procesos, sofisticación de su oferta, profesionalización de su planificación estratégica e incorporación de la sostenibilidad como ventaja competitiva. Además, necesitan acceder a financiamiento avanzado y a nuevos mercados mediante encadenamientos productivos con grandes empresas.</p> <p>→ <b>Elemento 6: Presentación de una propuesta de cómo el Centro abordará el territorio para tener una cobertura 80/20 de 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 diseña un modelo operativo específico para focalizar sus recursos cumpliendo la regla 80/20 exigida por las bases: (1) <b>Focalización de cartera (80/20):</b> Asegura que el 80% de la atención se concentre en empresas N2 y N3 (negocios en marcha y con potencial), limitando a un máximo del 20% la atención a clientes</p>
--	--	--	--	--	--	---

					<p>N1 (ideas de negocio). (2) <b>Distribución del equipo:</b> Los asesores (senior y generalistas) dedicarán su tiempo a los clientes N2 y N3. El asistente ejecutivo hará de primer filtro, derivando y asumiendo el seguimiento de los usuarios N1. (3) <b>Cobertura territorial:</b> Puerto Natales será el centro operativo principal para la atención de N2 y N3, mientras que Torres del Paine se cubrirá con despliegue en terreno (puntos móviles y visitas periódicas) para captar empresas con potencial. Finalmente, considera articulación (derivación bidireccional) con el propósito de no sobrecargar al Centro, se apoyará en la red local (municipios, academia, etc.) para derivar a los emprendedores N1 hacia otros fondos o capacitaciones externas, mientras capta activamente a clientes N2 y N3 desde el ecosistema.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Subcriterio 2: Mirada estratégica y servicios del Centro (20%)</b> La oferta obtuvo una nota 7,00 en este subcriterio, dado por los siguientes elementos:  La oferta CUMPLE con los 6 elementos que componen este subcriterio:  <ul style="list-style-type: none"> <li>→ <b>Elemento 1: Vinculación de las brechas y oportunidades priorizadas en el diagnóstico con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), y con ejes estratégicos del Programa Centros (sostenibilidad, encadenamientos productivos y ecosistemas, internacionalización, género, asociatividad y pueblos originarios) según Anexo N°1: Especificaciones Técnicas del Modelo.</b> El oferente cumple con la exigencia del Anexo N°1 porque justifica la pertinencia de cada eje estratégico exigido por el Programa Centros (sostenibilidad, encadenamientos, internacionalización, género y asociatividad) basándose en las carencias reales detectadas en su diagnóstico de Puerto Natales y Torres del Paine. Además, demuestra cómo los servicios y la oferta programática del Centro (como talleres de economía circular, instancias de networking y la Academia de Mujeres Empresarias) se harán cargo de resolver estas brechas.</li> <li>→ <b>Elemento 2: Propuesta de variedad de servicios u oferta programática del CDN (asesoría generalista y especializada, programas de capacitación, seminarios, acciones asociativas, otros), que contribuyen a disminuir las brechas identificadas y priorizadas por el Centro.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque al diseñar una cartera de servicios diversa, práctica y directamente enfocada en mitigar las tres brechas priorizadas en el territorio: la falta de diversificación productiva con enfoque sostenible, el bajo nivel de asociatividad, y las brechas de género en el emprendimiento. La variedad de servicios se estructura de la siguiente manera:  <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) <b>Asesorías:</b> Incluyen el apoyo en el rediseño de modelos de negocio para la diversificación productiva, junto con intervenciones expertas en áreas como sostenibilidad, marketing digital, comercio internacional y desarrollo de nuevos productos.</li> <li>(2) <b>Capacitaciones y seminarios:</b> Se orientan a entregar herramientas aplicadas en temáticas clave para la zona, destacando el turismo sostenible, la economía circular, la diferenciación de la oferta y el desarrollo de activos digitales, como páginas web y plataformas de e-commerce.</li> <li>(3) <b>Acciones asociativas y encadenamientos:</b> Para combatir la fragmentación del ecosistema, el Centro apoyará la formalización y fortalecimiento de cooperativas y asociaciones. Además, organizará ferias</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>
--	--	--	--	--	--

						<p>comerciales, ruedas de negocio e instancias de networking para conectar a proveedores locales con empresas más grandes. (4) <b>Iniciativas con enfoque de género:</b> Para abordar las brechas femeninas, el oferente propone como eje central la Academia de Mujeres Empresarias. Este programa entregará formación en liderazgo y empoderamiento económico, además de asesorías especializadas para generar redes de contacto y espacios de visibilización exclusivos para mujeres.</p> <p>→ <b>Elemento 3: Identificación de actores con los cuales se articulará, provenientes del sector público, privado y académico.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque establece una estrategia de articulación territorial que identifica claramente a sus socios estratégicos, estructurando una red colaborativa con la "quíntuple hélice" para abordar las brechas del territorio. Se detalla la identificación de actores por sector y su rol en la propuesta: (1) <b>Sector Académico:</b> Universidad de Valparaíso, Universidad Técnica Federico Santa María, Universidad Bernardo O'Higgins, UNIACC, Universidad de Magallanes e Institutos Profesionales. (2) <b>Sector Público:</b> Municipalidad de Puerto Natales, Municipalidad de Torres del Paine y CORFO Magallanes. (3) <b>Sector Privado y Gremios:</b> Empresas Tractoras, Cámara de Comercio y Turismo de Puerto Natales, Asociación Gremial de Hostels y Afines, Netmentora, Radio Vientos del Sur y CIS Consultores. Además, a través de esta red interinstitucional, el oferente no solo entrega servicios directos, sino que asume un rol articulador para conectar a las MIPES con financiamiento, conocimiento aplicado y grandes cadenas de valor, promoviendo un desarrollo económico local diversificado, sostenible e inclusivo.</p> <p>→ <b>Elemento 4: Presentación de propuesta de trabajo diferenciada para MIPES y cooperativas, tanto para la captación y asesoría, como para las actividades grupales o de desarrollo de ecosistemas, considerando los grados de madurez de MIPES y cooperativas en el territorio.</b> El oferente cumple al diseñar una metodología de intervención y una trayectoria de acompañamiento segmentada, adaptando sus estrategias de captación, asesoría y actividades grupales al nivel de madurez de las MIPES (N1, N2 y N3) y de las cooperativas del territorio. (1) <b>Emprendedores con ideas de negocio (N1):</b> La captación es masiva, pero aplicando filtros para identificar iniciativas con potencial. La asesoría es un proceso ágil y práctico enfocado en validar el modelo de negocio y lograr una rápida formalización. Para el ecosistema, se priorizan actividades grupales introductorias, charlas masivas y la derivación temprana hacia instrumentos de financiamiento inicial. (2) <b>Empresas establecidas (N2):</b> Se atraen mediante redes locales y derivaciones institucionales. Su asesoría es continua y estructurada, basándose en un diagnóstico para mejorar el orden financiero, marketing digital, procesos y aumento de ventas. Se integran al ecosistema participando en ferias comerciales, mesas sectoriales (como turismo o comercio) y capacitaciones transversales. (3) <b>Empresas con alto potencial (N3):</b> La captación es focalizada y directa, a través de prospección y derivación estratégica. Reciben una asesoría intensiva, altamente personalizada y liderada por asesores senior o la jefatura, centrada en escalamiento, innovación y acceso a nuevos mercados. Las actividades ecosistémicas se enfocan</p>
--	--	--	--	--	--	--

					<p>en networking de alto nivel, encadenamientos productivos con empresas tractoras y mentorías especializadas. (4) <b>Cooperativas:</b> Se captan mediante alianzas en el territorio y su asesoría se diferencia según su estado de avance, apoyo en constitución legal y modelo de negocio para aquellas en formación, y fortalecimiento de la gobernanza y gestión comercial para las operativas. Sus actividades grupales se centran en talleres de cooperativismo y participación en ferias asociativas.</p> <p>→ <b>Elemento 5: Descripción de 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, identificando acciones de acompañamiento, desarrollo de capacidades, de gestión empresarial y articulación del ecosistema empresarial local.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque al presentar un plan estratégico integral que conecta directamente las necesidades territoriales con la instalación de capacidades, el acompañamiento continuo y la articulación del ecosistema. La estrategia para contribuir a la sostenibilidad económica de las MIPES y cooperativas se resume en los siguientes ejes de acción: (1) <b>Diversificación productiva con enfoque sostenible:</b> Para reducir la vulnerabilidad y la dependencia de la estacionalidad turística, el Centro entregará asesorías generalistas y especializadas enfocadas en el rediseño de modelos de negocio, la innovación y la sostenibilidad. Estas acciones de gestión empresarial se complementarán con capacitaciones en economía circular y turismo sostenible, así como con el desarrollo de activos digitales para agregar valor a la oferta local. (2) <b>Asociatividad y encadenamientos productivos:</b> Para superar la fragmentación del tejido empresarial, el Centro asumirá un rol de articulador comercial organizando ruedas de negocio, ferias comerciales y mesas sectoriales. El acompañamiento se centrará en apoyar modelos colaborativos, formalizar asociaciones y desarrollar proveedores locales para conectarlos con empresas "tractoras" de mayor tamaño. (3) <b>Reducción de brechas de género:</b> Se abordará mediante la implementación de la Academia de Mujeres Empresarias, esta estrategia busca visibilizar los negocios liderados por mujeres y conectarlas activamente con redes de apoyo y financiamiento. (4) <b>Articulación con el ecosistema:</b> Todas las acciones de acompañamiento y desarrollo de capacidades se apoyarán en una articulación estratégica con la "quíntuple hélice".</p> <p>→ <b>Elemento 6: 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, donde cada una de las estrategias, vincula con las necesidades de cada segmento con la realización de servicios, adicionales y complementarios, y con resultados esperados.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque estructura una trayectoria de maduración clara para cada segmento de cliente, vinculando las necesidades empresariales con servicios específicos y resultados concretos. (1) <b>Para los N1</b> la estrategia es a través de un proceso ágil y habilitante, liderado por asesores generalistas, diseñado para transitar rápidamente desde la idea hacia un negocio formal operativo los resultados esperados es lograr la formalización del negocio, iniciar</p>
--	--	--	--	--	--

					<p>las ventas, establecer una base de gestión mínima y propiciar la transición natural hacia el segmento N2. (2) <b>Para los N2</b> la estrategia se basa en un acompañamiento estructurado y continuo para fortalecer la gestión interna y consolidar el crecimiento frente a la estacionalidad, liderado por asesores generalistas con apoyo del equipo senior donde los resultados esperados es aumentar las ventas de la empresa, mejorar su gestión, avanzar hacia etapas de mayor desarrollo y generar una base sólida para un crecimiento sostenido en el territorio. (3) <b>Para los N3</b> la estrategia se aplica a un modelo intensivo, altamente personalizado y estratégico, liderado directamente por los asesores senior y la jefatura del Centro, dado que el objetivo es lograr un impacto profundo, donde los resultados esperados son incrementar las ventas, acceder a nuevos mercados y generar un efecto dinamizador y multiplicador en la economía local de Puerto Natales y Torres del Paine.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b><u>Subcriterio 3: Despliegue y estrategia de articulación (30%)</u></b> La oferta obtuvo una nota 7,00 en este subcriterio, dado por los siguientes elementos:  La oferta CUMPLE con los 5 elementos que componen este subcriterio:  <ul style="list-style-type: none"> <li>→ <b>Elemento 1: Presentación de 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 cumple con lo solicitado, porque asegura la presencia física en todas las comunas que conforman su territorio de intervención (Puerto Natales y Torres del Paine). Para lograr este despliegue, la propuesta detalla la siguiente infraestructura: Centro Principal en Puerto Natales estará ubicado en calle Valdivia 774 propiedad arrendada, Punto de Atención (Torres del Paine), estará situado en Avenida Bernardo O'Higgins S/N, en el sector de Villa Cerro Castillo, y operará al menos una vez al mes, con la posibilidad de aumentar su frecuencia según la demanda de la zona. El punto de atención en Torres del Paine cumple con el requisito de operar en dependencias de un socio estratégico, ya que el espacio físico es aportado por la Municipalidad de Torres del Paine. Este acuerdo se encuentra respaldado formalmente en la carta de compromiso o apoyo (ID 3) presentada por el oferente, donde la Municipalidad de Torres del Paine (como actor del sector público) se compromete a facilitar la infraestructura para el funcionamiento de este punto de atención móvil por un período inicial de 6 meses, lo que representa un aporte no pecuniario valorizado en \$900.000 para el ítem de arriendos.</li> <li>→ <b>Elemento 2: Descripción de la estrategia de cobertura, coherente con el funcionamiento de los puntos de atención, con su dirección, horarios, servicios a desarrollar y equipo para lograr despliegue territorial.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque define una estrategia de cobertura que combina un núcleo central de operaciones con un despliegue territorial activo y multicanal, diseñado para superar la dispersión geográfica del territorio. Esta estrategia se organiza de la siguiente manera: Centro Principal ubicado en calle Valdivia N° 774, Puerto Natales, su funcionamiento será de lunes a viernes en horario continuado de 09:00 a 18:00 horas.</li> </ul> </li> </ul>
--	--	--	--	--	---

						<p>Punto de Atención Móvil ubicado en Avenida Bernardo O'Higgins S/N, Villa Cerro Castillo (Torres del Paine), operará presencialmente al menos una vez al mes, de 10:00 a 17:00 horas, con flexibilidad para aumentar la frecuencia según la demanda local. En relación a los servicios a desarrollar por canal, mencionan que el Centro Principal concentrará los servicios de mayor profundidad técnica, incluyendo el acompañamiento continuo, asesorías generalistas y especializadas, capacitaciones y articulación institucional, y en cuanto al Punto de Atención y Terreno, esto acercará la oferta a las zonas rurales y turísticas mediante orientación inicial, actividades grupales, derivaciones a especialistas y visitas programadas a empresas estratégicas o en zonas aisladas. Respecto al canal remoto, se utilizará para optimizar tiempos de desplazamiento y garantizar la continuidad en el seguimiento de los planes de trabajo. El despliegue del equipo a través de los asesores generalistas serán los encargados de la atención directa, operando tanto en el Centro Principal como en el punto de atención de Torres del Paine y las visitas en terreno. El equipo senior y Jefe de Centro focalizarán sus esfuerzos técnicos en los clientes de mayor complejidad, liderando las asesorías especializadas y la articulación del ecosistema. Finalmente, los socios estratégicos contribuirán al despliegue aportando espacios físicos, difusión activa y vinculación especializada.</p> <p>→ <b>Elemento 3: Propuesta de actores 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 la Tabla Planificación de Alianzas del ANEXO N°5.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque los actores propuestos están relacionados con todos los ejes estratégicos definidos para el Centro y con las brechas y/u oportunidades priorizadas, donde por ejemplo, menciona que las alianzas que sostiene con Universidades abordarán la necesidad de diversificación productiva con enfoque sostenible contribuyendo al eje estratégico de Sostenibilidad y Ecosistemas, mientras que para abordar la brecha de asociatividad y encadenamientos productivos que se alinea al eje estratégico de Ecosistema cuenta con una planificación de alianzas provenientes del sector público (Municipalidades) y del sector privado (empresas y gremios de la zona). Por este motivo, el oferente logra justificar cómo cada institución colaboradora beneficiará a los clientes del Centro, conectando su oferta de servicios de forma coherente con las necesidades del entorno local.</p> <p>→ <b>Elemento 4: Propuesta de al menos 2 encuentros en el año con todos los socios estratégicos del Centro.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque propone la realización de dos encuentros anuales con la totalidad de sus socios estratégicos, los cuales están concebidos como instancias clave para la gobernanza territorial, la articulación público-privada-académica y la revisión de resultados. Un Primer Encuentro como Jornada de Articulación para el Desarrollo Productivo Sostenible del Territorio y un Segundo Encuentro como Mesa de Evaluación y Proyección del Ecosistema Productivo Territorial.</p>
--	--	--	--	--	--	--

						<p>→ <b>Elemento 5: El Comité Directivo propuesto está compuesto por 4 actores privados (incluidos gremios), 1 de la 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 al proponer un Comité Directivo compuesto por 7 integrantes distribuidos según la exigencia de las bases: 4 actores provenientes del sector privado (Cámara de Comercio y Turismo de Puerto Natales, AquaChile Magallanes, Asociación Gremial de Hostels y Afines de Puerto Natales, y Hotel Torres Patagonia), 2 del sector público (Ilustre Municipalidad de Natales y CORFO MAGALLANES) y 1 de la academia (Universidad de Magallanes). Además, todos los actores poseen relevancia estratégica y pertinencia directa con las brechas priorizadas en el diagnóstico territorial de la Provincia de Última Esperanza.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Subcriterio 4: Elementos diferenciadores del operador (25%)</b> La oferta obtuvo una nota 7,00 en este subcriterio, dado por los siguientes elementos:  La oferta CUMPLE con los 6 elementos que componen este subcriterio: <ul style="list-style-type: none"> <li>→ <b>Elemento 1: Presentación de un plan para impulsar el desarrollo profesional, identificando entrega de beneficios en temas de desarrollo profesional.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque detalla un Plan para Impulsar el Desarrollo Profesional y define de manera concreta los beneficios en su propuesta técnica. Para para Impulsar el Desarrollo Profesional el oferente establece que, al inicio de la operación, identificará las brechas de conocimientos y habilidades de los trabajadores del Centro utilizando la plataforma de gestión de recursos humanos BUK. Con base en esta información, diseñará un plan de capacitación profesional y aprendizaje continuo alineado con las necesidades del territorio y los ejes estratégicos de Sercotec (Sostenibilidad, Internacionalización, Género, etc.). Para materializar el plan de desarrollo, el oferente compromete el uso de recursos propios y apalancados de terceros para entregar los beneficios directos a los trabajadores a lo largo de los 5 años de operación.</li> <li>→ <b>Elemento 2: Descripción de un mecanismo de medición y monitoreo del trabajo en equipo y clima laboral.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque detalla un sistema de medición y monitoreo integral enfocado en garantizar una cultura organizacional positiva y promover el desarrollo de profesionales de alto desempeño. Para ello, la propuesta describe cuatro mecanismos o herramientas principales: Evaluación de Clima Laboral, Evaluación de desempeño en 360°, Evaluación de desempeño trimestral y Feedback continuo.</li> <li>→ <b>Elemento 3: 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 presenta dentro de su propuesta un Plan Anual de Instancias de Trabajo en Equipo y Planificación Estratégica, diseñado específicamente para asegurar la cohesión del grupo y una planificación eficiente,</li> </ul> </li> </ul>
--	--	--	--	--	--	--

					<p>donde a través de la articulación de este plan, el oferente asegura el involucramiento de todo el equipo en el diseño y logro de la planificación estratégica, fomentando que cada profesional aporte desde sus habilidades, promoviendo una comunicación saludable, construyendo relaciones de confianza y consolidando el sentido de pertenencia hacia el Centro y la institución. El Plan esta diseñado para fortalecer tanto el desarrollo profesional de cada miembro del equipo como la cohesión y efectividad del trabajo colectivo. Mediante capacitación continua, mentoría, y un enfoque en el bienestar laboral, se garantizará un equipo motivado, capacitado y alineado con los objetivos del Centro de Negocios Sercotec. Este enfoque busca la mejora constante en la calidad de los servicios prestados y el impacto positivo en el desarrollo de las MIPES y cooperativas del territorio.</p> <p>→ <b>Elemento 4: Descripción detallada de los siguientes ámbitos a monitorear: Estrategia del Centro, cumplimiento de metas, articulación con el ecosistema, gestión comunicacional, experiencia de usuarios de los clientes, gestión del equipo, y gestión financiera.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta un plan de monitoreo y gestión estructurado en una matriz detallada, la cual describe objetivos, elementos a evaluar, metodologías, herramientas, periodicidad y responsables (Jefe de Centro y Gestor de Proyecto) para los 7 ámbitos solicitados.</p> <p>→ <b>Elemento 5: Propuesta de periodicidad de cada uno de los ámbitos de monitoreo antes indicados.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque indica la periodicidad del monitoreo respectivo (semestral, trimestral, semanal, quincenal, según corresponda) para cada uno de los elementos a monitorear dentro de los 7 ámbitos requeridos en la matriz de Plan de monitoreo y gestión del Centro.</p> <p>→ <b>Elemento 6: Presentación de una metodología de seguimiento e identificación de responsables.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque en su propuesta técnica detalla expresamente una metodología de seguimiento y la asignación de responsables para todos los ámbitos mediante su matriz de Plan de monitoreo y gestión del Centro.</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 Valdivia 774, Puerto Natales, primera línea de la calle actual ubicación del Centro, su localización resulta altamente estratégica, al encontrarse a solo cuatro cuadras de la Plaza de Armas de la comuna, en un entorno urbano activo y de circulación habitual.</p>
--	--	--	--	--	---

						<p>→ <b>Subcriterio 2: Accesibilidad del Centro en cuanto a posibilidad de acceder mediante locomoción colectiva cercana al lugar, según ANEXO N°11, con paradero o calle donde circule locomoción colectiva.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque la ubicación se encuentra dentro del radio urbano de Puerto Natales, lo que permite un acceso expedito desde distintos sectores de la ciudad, tanto de manera peatonal como mediante transporte local, incluyendo taxis colectivos y servicios urbanos. La escala de la comuna favorece tiempos de desplazamiento acotados, reduciendo barreras de acceso y facilitando la participación continua de los usuarios.</p> <p>→ <b>Subcriterio 3: Cercanía del Centro, según lo indicado en ANEXO N°11, a actores claves y servicios del territorio (academia, entidades públicas, entidades privadas, comunidad empresarial, instituciones financieras, entre otros). El proponente podrá identificarse como uno de los actores claves del territorio.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque el Centro presenta una ubicación favorable para la articulación institucional, ya que se destaca su proximidad (a solo media cuadra) de la Oficina de Fomento Productivo de la Municipalidad de Puerto Natales, lo que facilita la coordinación directa, la derivación de usuarios y el desarrollo de acciones conjuntas. Asimismo, el Centro se encuentra cercano a establecimientos educacionales, y con acceso cercano a comercio, servicios (Bancos y AFPs) y actores del ecosistema empresarial local (hoteles, restaurantes y agencias de turismo), favoreciendo la generación de redes, la vinculación con emprendedores y la articulación con instituciones.</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 estructura, de acuerdo con valores referenciales presentados en el ANEXO N°3 de las Bases, ya que el valor del canon de arriendo se encuentra en los rangos indicados en bases, para aproximadamente 170 m2 construidos, con estacionamientos y un valor de arriendo mensual de \$1.386.000.</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 el que contará con estacionamiento a lo largo de la calle, recepción, espacios para trabajo colaborativo tales como salas de reuniones y de capacitación, oficinas de trabajo para el equipo, baño para mujeres y de acceso universal, baño para hombres, espacio infantil en la zona de recepción para madres o padres que lo requieran, y kitchenette con comedor para el equipo de trabajo.</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</b></p>
--	--	--	--	--	--	--

					<p><b>infraestructura se encuentre pre-habilitada.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque propone a través de carta gantt, la puesta en marcha del Centro. 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 Centro de Puerto Natales, 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> La propuesta cumple con lo solicitado, porque presenta la infraestructura actual donde opera el Centro, por lo que 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 cumple con lo solicitado, porque considera un monto para la habilitación de \$3.000.000 que consiste en el presupuesto máximo establecido en las bases del concurso según ANEXO N° 2.</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, 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 elementos:  La oferta CUMPLE con los 6 que componen este subcriterio: <ul style="list-style-type: none"> <li>→ <b>Elemento 1: Contabilización cantidad de personas solicitadas en el equipo.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque incluye un presupuesto con lo requerido en anexo N°2 de las bases, en términos de considerar la estructura del equipo indicada para el Centro.</li> <li>→ <b>Elemento 2: Pertinencia gastos de operación.</b> El oferente cumple con lo solicitado, porque los gastos son pertinentes con lo indicado para la estructura presupuestaria del Centro, y según lo requerido por bases, considerando las diversas partidas de operación, en concordancia a su propuesta técnica.</li> <li>→ <b>Elemento 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 Torres del Paine.</li> <li>→ <b>Elemento 4: Contabilización de capacitaciones.</b> El oferente cumple con lo solicitado, ya que considera recursos de Sercotec, aportes propios y de terceros al ítem de capacitaciones. Aporta \$28.934.302 para capacitaciones a equipos de centros y clientes, como asimismo intervenciones</li> </ul> </li> </ul>
--	--	--	--	--	--

					<p>relacionadas a especializaciones. Se identifican capacitaciones para clientes en áreas tales como: gestión empresarial, Innovación y Emprendimiento, Marketing estratégico, Formulación de Proyectos, entre otros. En relación a las capacitaciones al equipo del centro se identifican áreas tales como: Asesoría y capacitación experta para la transformación en Equipos de Alto Desempeño.</p> <p>→ <b>Elemento 5: Proyección de traslados de personal, de acuerdo con el despliegue territorial.</b> Los recursos indicados para cubrir los traslados y la gestión indicada para el Centro son pertinentes, según lo propuesto por el oferente y a lo indicado en el presupuesto según anexo N°3 entregado.</p> <p>→ <b>Elemento 6: Cumple con el formato excel exigido.</b> El oferente cumple con el formato Excel exigido, en la presentación del presupuesto.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Subcriterio 2: Aporte total de cofinanciamiento (25%)</b> La oferta obtuvo una nota 7,00 en este subcriterio, porque la propuesta económica presenta un aporte de cofinanciamiento de un 35,02% superior al 35,00% del costo total de ejecución del Centro. Presenta cofinanciamiento en 12 partidas de gasto.</li> <li>• <b>Subcriterio 3: Aporte pecuniario (25%)</b> La oferta obtuvo una nota de 7,00 en este subcriterio, porque la propuesta económica presenta un aporte pecuniario de un 10,01% superior al 10,00% del costo de cofinanciamiento del Centro.</li> </ul>
--	--	--	--	--	---

Para constancia, firman:

NOMBRE	CARGO	FIRMA
Verónica Corrales Espinoza	Ejecutiva de Fomento Dirección Regional Los Lagos	
Alejandra Valdenegro Araya	Profesional de la Gerencia de Desarrollo de Negocios	
Felipe Navarro Pizarro	Profesional de la Gerencia de Desarrollo de Negocios	

