

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

En Santiago, con fecha 13 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:

Nombre	Cargo
Omar Gomez Carcamo	Ejecutivo de Fomento Dirección Regional Magallanes
Carolina Palacios Martinez	Profesional de la Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios
Felipe Navarro Pizarro	Profesional de la Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios

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

Criterios de evaluación	Ponderación
1. Cumplimiento de requisitos formales	5%
2. Comportamiento contractual anterior	5%
3. Evaluación de antecedentes financieros	10%

4. Experiencia de la entidad oferente en servicios similares	10%
5. Propuesta Técnica	40%
6. Ubicación e Infraestructura	10%
7. Presupuesto y aportes de cofinanciamiento	20%
Total	100%

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

Región a la que postula	Los Lagos
Centro al que postula	Puerto Montt
Institución oferente	Corporación Construyendo Mis Sueños
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
Nota Final	6.00

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 Construyendo Mis Sueños	Los Lagos	Puerto Montt	6.0	Recomendado	<p>Criterio 1: Cumplimiento de requisitos formales (5%) El oferente tiene nota 1,00 porque no presenta todos los antecedentes solicitados dentro del plazo establecido. Se solicitó en la etapa de admisibilidad complementar y/o modificar antecedentes de la oferta administrativa.</p> <p>Criterio 2 : Comportamiento contractual anterior (5%) El oferente tiene nota 1,00 porque se le ha aplicado 2 sanciones calificadas como graves o gravísimas en los últimos 5 (cinco) años, en el año en mayo del 2022, 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>Criterio 3: Evaluación de antecedentes financieros del oferente (10%)</p> <p>La oferta obtuvo nota 6.00 como nota ponderada del criterio dado que:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nota del indicador de liquidez: 5.00 dado que la liquidez de la institución corresponde a 1.70 veces siendo esta mayor a 1,5 veces menor a 2,0 veces, para hacer frente a sus Obligaciones Financieras en el corto plazo, • Nota relación Deuda Patrimonio: Nota 1.00 dado que el endeudamiento de la institución corresponde a 47.12 veces, siendo entonces superior a 1 en su relación Deuda Patrimonio. <p>Criterio 4: Experiencia entidad oferente en servicios similares (10%)</p> <p>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"> 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). 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). 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). 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). 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). 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). 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). 8. COMERCIALIZA FOSIS CRECIENDO JUNTOS: Programa piloto de Innovación Social que
--	--	--	--	--	--

					<p>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).</p> <ol style="list-style-type: none"> 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). 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). 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). 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). 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>Criterio 5: Propuesta Técnica (40%) La oferta obtuvo nota 7.00 como nota ponderada del criterio, dado por los siguientes subcriterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Subcriterio 1: Caracterización y diagnóstico territorial (25%) La oferta obtuvo una nota de 7.00 en este subcriterio, dado por las siguientes elementos: <p>La oferta CUMPLE con los 6 elementos que componen este subcriterio:</p> <p>→ Elemento 1: Identificación de las características del territorio de cobertura del Centro en términos económicos, sociales y medioambientales. El oferente cumple con lo solicitado, porque el oferente identifica tres realidades productivas distintas en el territorio: Puerto Montt costa de Llanquihue, y provincia de Palena. Además, identifica tres rubros principales que mueven la economía local: pesca/acuicultura, agricultura y turismo. En cuanto al territorio, en el ámbito social, contrasta las condiciones del polo urbano frente a las comunas rurales y aisladas, detalla datos estadísticos como la cantidad de habitantes, indica el porcentaje de ruralidad (que supera el 50% en zonas como la costa de Llanquihue y Palena), los años promedio de escolaridad, los índices de pobreza por ingresos y multidimensional, y el nivel de</p>
--	--	--	--	--	---

						<p>envejecimiento de la población. En términos de medio ambiente, el diagnóstico se vincula directamente con el Plan de Acción Regional de Cambio Climático (PARCC), identificando amenazas directas para el territorio como inundaciones, sequías e incendios forestales.</p> <p>→ 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. El oferente cumple con lo solicitado, porque el diagnóstico del territorio prioriza sus hallazgos enfocándose en tres ámbitos principales que combinan las variables económicas, sociales y medioambientales, los cuales serán el foco central de la propuesta estratégica del Centro: Transformación digital con enfoque de género (Variable Social y Económica), Encadenamientos productivos y nivelación de proveedores (Variable Económica), e Internacionalización y apertura de mercados (Variable Económica). En cuanto a las oportunidades y fortalezas medioambientales y territoriales, se destaca el turismo sostenible y economía circular, los activos en innovación y diversidad productiva. Por último la propuesta estratégica del Centro se hará cargo de ellas, a través de una intervención que combinará asesoría técnica especializada, capacitación pertinente y una fuerte articulación del ecosistema local.</p> <p>→ 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. El oferente cumple con lo solicitado, porque el diagnóstico territorial presentado se fundamenta en una combinación de fuentes de datos cuantitativos oficiales y herramientas de planificación territorial y medioambiental, utilizando diversas fuentes estadísticas que evidencian las diferentes realidades de las comunas atendidas, como por ejemplo: Biblioteca del Congreso Nacional (BCN, 2025-2026), Servicio de Impuestos Internos (SII, 2023), Banco Central de Chile (2024), Sernapesca (2023-2024) y ProChile, DAES (2025-2026), Estrategia Regional de Desarrollo (ERD) Los Lagos 2030, Planes de Desarrollo Comunal (PLADECO), Plan de Acción Regional de Cambio Climático (PARCC) de Los Lagos.</p> <p>→ Elemento 4: Análisis de los principales clientes potenciales del Centro, en cuanto a variables demográficas, económicas y sociales. El oferente cumple con lo solicitado, ya que presenta un análisis de los clientes potenciales del Centro de Negocios, el que se estructura en base a tres niveles de desarrollo empresarial (N1, N2 y N3), los cuales están marcados por los grandes contrastes geográficos, demográficos y económicos del territorio que atiende (Puerto Montt, costa de Llanquihue y la provincia de Palena). En resumen, los clientes del Centro están marcadamente divididos entre un polo urbano dinámico (Puerto Montt) que concentra a las empresas con mayor capacidad de sofisticación y crecimiento (N3); y un extenso territorio rural, costero y aislado (Llanquihue y Palena) donde las brechas educativas, de envejecimiento y dependencia económica local configuran negocios tradicionales de menor escala (N1 y N2) que requieren estrategias de formalización, digitalización básica y sobrevivencia comercial.</p>
--	--	--	--	--	--	--

						<p>→ 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. El oferente cumple con lo solicitado, porque describe las necesidades de los clientes que se articula con el diagnóstico territorial y las brechas priorizadas (transformación digital, encadenamientos productivos e internacionalización). Se detallan las necesidades específicas para los segmentos N3, N2 y N1. (1) Segmento N3: este segmento, se encuentra concentrado en el polo urbano y logístico de Puerto Montt, en función de las oportunidades del territorio, sus necesidades son altamente estratégicas, como innovación y digitalización avanzada, encadenamientos y cumplimiento de estándares, apertura de mercados e internacionalización, se propone diversificar clientes e insertarse de forma directa o indirecta en mercados internacionales. (2) Segmento N2: este es el grupo proyectado como el más numeroso, operan en rubros tradicionales como turismo, pesca, agropecuaria, comercio local, y sus necesidades se centran en consolidar la supervivencia y mejorar la competitividad, mejoras de gestión y comercialización, además, requieren formalización avanzada, orden financiero, control de costos y aumento de la productividad para rentabilizar sus operaciones, adopción tecnológica básica, conectado directamente a la brecha digital, incorporando herramientas de digitalización básica y estrategias de comercialización modernas para ampliar sus canales de venta más allá de su entorno local. (3) Segmento N1: este segmento tiene mayor prevalencia en comunas rurales y aisladas, impulsado fundamentalmente por mujeres, jóvenes y habitantes locales que buscan en el autoempleo una salida a la alta informalidad laboral. Sus necesidades principales, es la puesta en marcha y formalización, la validación comercial de su idea, alfabetización empresarial para acelerar su transición hacia el segmento N2. Adicionalmente, el diagnóstico identifica a las cooperativas como un grupo transversal cuyas necesidades particulares exigen el fortalecimiento de su gobernanza interna.</p> <p>→ 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. El oferente cumple con lo solicitado, porque implementará una estrategia de cobertura orientada a asegurar que al menos el 80% de su cartera activa corresponda a clientes de los segmentos N2 y N3 (empresas con mayor potencial de crecimiento, empleo e inversión), limitando a un máximo del 20% la participación de emprendedores del segmento N1. Para lograr esta focalización, la propuesta aborda el territorio mediante gestión de cartera y distribución del equipo, mientras que la jefatura del Centro liderará la estrategia de cartera. Los asesores senior y generalistas se concentrarán en los clientes N2 y N3, realizando planes de trabajo, seguimiento en terreno y asesoría especializada en áreas como digitalización e internacionalización. Mientras que el Asistente administrativo será la principal vía de atención para el segmento N1. En relación a la</p>
--	--	--	--	--	--	--

					<p>cobertura territorial, mencionan tres niveles: La atención presencial se complementará con herramientas digitales y se distribuirá estratégicamente en el territorio, en Puerto Montt (atención permanente), costa de Llanquihue y Hualaihué (atención quincenal), Provincia de Palena Sur (atención bimensual), además, debido a su aislamiento, se realizarán operativos en terreno cada dos meses en Chaitén, Futaleufú y Palena, acompañados de seguimiento remoto constante para sostener a las empresas locales. Respecto a la articulación con el ecosistema y derivación, para mantener la proporción 80/20, el Centro utilizará una lógica de derivación bidireccional, que consiste en que los clientes N1 serán derivados hacia la red pública (programas de formación, capital semilla, etc.). El Centro captará clientes N2 y N3 a través de programas públicos, redes empresariales y gremios, y se establecerán articulaciones clave con entidades como SalmonChile, Armasur, la Cámara de Comercio de Puerto Montt, ProChile, PRODEMU y universidades (INACAP, Universidad Austral) para potenciar encadenamientos productivos, nivelación de proveedores y habilitar rutas de exportación.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Subcriterio 2: Mirada estratégica y servicios del Centro (20%) La oferta obtuvo una nota 7.00 en este subcriterio, dado por las siguientes elementos: <p>La oferta CUMPLE con los 6 elementos que componen este subcriterio:</p> <ul style="list-style-type: none"> → 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. El oferente cumple con lo solicitado, porque su propuesta estratégica del Centro vincula de forma directa las tres áreas prioritarias detectadas en el diagnóstico con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y los ejes estratégicos del Programa de la siguiente manera: (1) Transformación digital con enfoque de género, se vincula con el ODS 5 (Igualdad de género), el ODS 8 (Crecimiento económico) y el ODS 9 (Innovación y digitalización), en cuanto a los lineamientos del programa, se hace cargo del eje estratégico de enfoque inclusivo, género y pueblos originarios. (2) Encadenamientos productivos y nivelación de proveedores, definen débil articulación entre las pequeñas empresas locales y las exigencias de la gran industria, junto con la oportunidad de nivelar a los proveedores para los rubros acuícola, marítimo-naval y comercio, se alinea con el ODS 8 (Productividad y empleo), el ODS 9 (Estándares y competitividad) y el ODS 17 (Alianzas). (3) Internacionalización y apertura de mercados, identifican baja diversificación comercial y la falta de cultura exportadora local, contrastada con la oportunidad de fortalecer capacidades logísticas y normativas para acceder a mercados externos, tiene conexión directa con el ODS 8 (Crecimiento y apertura comercial), el ODS 9 (Capacidades logísticas y de gestión) y el ODS 17 (Alianzas). → Elemento 2: Propuesta de variedad de servicios u oferta programática del CDN (asesoría generalista y especializada, programas de capacitación, seminarios, acciones asociativas,
--	--	--	--	--	---

					<p>otros), que contribuyen a disminuir las brechas identificadas y priorizadas por el Centro. El oferente cumple con lo solicitado, porque propone una oferta programática integral que articula diversos servicios orientados al impacto económico, estos son: (1) Servicios para disminuir la brecha de Transformación digital con enfoque de género, a través de asesorías con realización de diagnósticos digitales y estructuración del modelo de negocio, intervenciones profundas en e-commerce, marketing digital y gestión comercial, y programas de capacitación mediante la implementación de la Academia de Mujeres Empresarias, junto con talleres prácticos. (2) Servicios para impulsar los Encadenamientos productivos y nivelación de proveedores, con asesorías en elaboración de diagnósticos enfocados en identificar las brechas que impiden a las empresas ser proveedoras formales, y acompañamiento en el cumplimiento normativo, control de costos, mejora de la productividad. Además, consideran capacitación y acciones asociativas, tales como desarrollo de un programa específico de nivelación de proveedores, ejecución de talleres técnicos y visitas en terreno, destacando la organización de ruedas de negocio B2B, mesas sectoriales (turismo, pesca, agropecuaria, etc.) y encuentros con grandes compradores. (3) Servicios para facilitar la Internacionalización y apertura de mercados, mencionan asesorías con evaluaciones orientadas a detectar de manera temprana el potencial exportador de los clientes, orientación técnica en comercio exterior, logística, trámites de aduanas y normativa internacional, además, definen capacitación y acciones asociativas a través de la ejecución de clínicas y talleres de exportación, y promoción del networking entre empresas que cuenten con potencial exportador.</p> <p>→ Elemento 3: Identificación de actores con los cuales se articulará, provenientes del sector público, privado y académico. El oferente cumple con lo solicitado, porque propone que se articulará una red de socios estratégicos orientada a complementar sus servicios, transferir capacidades y dinamizar el ecosistema de emprendimiento. De esta forma menciona, (1) Actores del Sector Público: ProChile, Corfo, los municipios de las comunas atendidas (Puerto Montt, Calbuco, Maullín, Flesia, Los Muermos, Hualaihué, Chaitén, Palena y Futaleufú), Prodemu. (2) Actores del Sector Privado y Gremios: SalmonChile A.G. y Armasur A.G., Empresas Ancla (Ventisqueros S.A., Camanchaca, Multi-X, AquaChile), Cámara de Comercio, Industrias y Turismo AG Puerto Montt, Centro de Innovación Regional Los Lagos, Netmentora Chile, Federación de Cooperativas y Centro de Negocios Sercotec Cooperativo, CIS Consultores. (3) Actores del Sector Académico: INACAP, Universidad Austral de Chile (UACH), Universidad Bernardo O'Higgins (UBO), Universidad UNIACC, Universidad Técnica Federico Santa María (UTFSM), Universidad de Valparaíso (Escuela de Negocios Internacionales), Instituto Profesional IPCHILE, AIEP, y Santo Tomás.</p> <p>→ 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.</p>
--	--	--	--	--	---

						<p>El oferente cumple con lo solicitado, porque la propuesta para el Centro de Desarrollo de Negocios (CDN) de Puerto Montt establece una metodología de trabajo diferenciada que reconoce los distintos grados de madurez de las MIPES (N1, N2 y N3) y la naturaleza particular de las cooperativas. La propuesta estratégica para cada segmento en términos de captación, asesoría y desarrollo del ecosistema, consiste en (1) Emprendedores con ideas de negocio (Segmento N1), la intervención está diseñada como un proceso breve, práctico y habilitante, buscando la rápida transición hacia la formalidad. En relación a la captación y difusión, se realiza de manera masiva y territorial en alianza con municipios, DIDECO, programas sociales de mujeres o jóvenes y difusión en radios y redes sociales. En cuanto a asesoría es liderada por asesores generalistas enfocados en realizar un diagnóstico inicial, estructurar el modelo de negocio básico, y en actividades grupales y ecosistema priorizan la atención grupal para optimizar recursos, implementando Escuelas de Emprendimiento, talleres de validación comercial y educación financiera. (2) MIPES con negocio establecido (Segmento N2), proyectado como el grupo más numeroso, abarca empresas formales que necesitan mejorar su competitividad, especialmente en zonas rurales y costeras. Respecto a captación y difusión, se ejecuta mediante un intenso trabajo en terreno coordinado con oficinas de fomento locales, en asesorías lo definen como un proceso continuo y estructurado enfocado en orden financiero, respecto a actividades grupales y ecosistema, contemplan seminarios técnicos de cumplimiento normativo, talleres de marketing digital y la integración progresiva a redes comerciales. A nivel de ecosistema, proponen organizar mesas sectoriales (turismo, pesca, agropecuaria) y ruedas de negocio para nivelarlos e insertarlos en el mercado. (3) MIPES con alto potencial de crecimiento (Segmento N3), concentrado en empresas dinámicas que pueden innovar y expandirse, principalmente en Puerto Montt y Calbuco, por lo que la captación y difusión, se realiza mediante prospección directa y estratégica, y recibiendo derivaciones clave de instituciones como ProChile, Corfo o la banca. En cuanto a asesorías, es altamente intensiva, por la jefatura del Centro y asesores senior, orientada a la innovación, digitalización avanzada, cumplimiento de estándares industriales e internacionalización. Respecto a actividades grupales y ecosistema proponen ruedas de negocio B2B, clínicas de exportación, además de mentorías especializadas junto a aliados como Netmentora. (4) Cooperativas, dada su naturaleza asociativa, la metodología busca superar la escala reducida y mejorar su gestión organizativa, captando y difundiendo mediante una relación permanente y basada en la confianza con federaciones, gremios y el trabajo directo con liderazgos internos o directorios de agrupaciones ya existentes. En relación a las asesorías, éstas se inician con un diagnóstico y se orientan a fortalecer la gobernanza interna, la profesionalización de los roles, y el desarrollo de una propuesta de valor y comercialización colectiva sólida, y en relación a las actividades grupales y ecosistema, consideran capacitación en gestión cooperativa, talleres organizacionales, además de promover el intercambio de experiencias productivas entre diferentes cooperativas del territorio.</p>
--	--	--	--	--	--	--

						<p>→ 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. El oferente cumple con lo solicitado, porque la propuesta indica que el Centro de Desarrollo de Negocios abordará las tres brechas priorizadas en el territorio, a través de una intervención integral y segmentada. Esta estrategia busca instalar capacidades permanentes en las MIPES y cooperativas para mejorar su inserción competitiva y asegurar su sostenibilidad económica, mencionando acciones de acompañamiento y gestión empresarial por segmento de clientes, N1, N2 N3 y cooperativas, desarrollo de capacidades (Capacitación), articulación del Ecosistema Empresarial Local, como alianzas con el sector privado y gremial, académico y público. A través de esta combinación de acompañamiento técnico, formación pertinente y una conexión con el ecosistema, el Centro espera contribuir a la sostenibilidad económica a largo plazo de las empresas, favoreciendo el aumento de sus ventas, la atracción de inversiones y su consolidación en mercados locales e internacionales.</p> <p>→ 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. El oferente cumple con lo solicitado, porque detalla la estrategia de trabajo y trayectoria de maduración para cada segmento de clientes (N1, N2 y N3), vinculando sus necesidades con los servicios y resultados esperados. (1) Para el segmento N1: Se espera que los clientes logren formalizarse, generar sus primeras ventas, instalar una base mínima de gestión y avanzar hacia el segmento N2. (2) Para el segmento N2: Mejorar la organización interna, incrementar las ventas, acceder a nuevo financiamiento, digitalizarse y, en los casos con mayor proyección, avanzar a la nivelación como proveedores o transitar al segmento N3. (3) Segmento N3: Lograr un aumento fuerte en ventas y rentabilidad, fortalecer la inversión, integrarse a grandes cadenas de valor, iniciar procesos de internacionalización y generar un efecto dinamizador en el ecosistema productivo local.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Subcriterio 3: Despliegue y estrategia de articulación (30%) La oferta obtuvo una nota 7.00 en este subcriterio, dado por las siguientes elementos: La oferta CUMPLE con los 5 elementos que componen este subcriterio: <ul style="list-style-type: none"> → 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. El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta los puntos de atención en todas las comunas del territorio indicado, destacando el valor agregado de utilizar dependencias aportadas por socios estratégicos del
--	--	--	--	--	--	--

						<p>sector público. A excepción del Centro Principal en Puerto Montt (cuyo espacio es arrendado directamente por el operador Corporación Construyendo Mis Sueños), los 8 puntos de atención restantes operan como "Aporte de tercero" gracias a alianzas con las respectivas municipalidades, estos aportes están formalizados a través de cartas de compromiso (cartas de apoyo), las cuales detallan la facilitación de infraestructura y mobiliario para operar como "Punto Móvil" en el territorio. Estos aportes han sido valorizados en el presupuesto bajo el ítem de financiamiento de "Arriendos". Respecto al despliegue territorial, lo definen en dependencias de estos socios estratégicos: Centro Principal (Puerto Montt), funciona de forma permanente (lunes a viernes de 9:00 a 18:00) en Urmeneta N° 729, Puntos con atención quincenal (cada dos semanas), se instalan en dependencias municipales para acercar la oferta a las empresas, reduciendo sus barreras de desplazamiento, distribuidas de la siguiente forma: Calbuco, ubicado en Federico Errázuriz 210 (Aporte Ilustre Municipalidad de Calbuco), Fresia ubicado en San Francisco N° 124 (Aporte Ilustre Municipalidad de Fresia), Los Muermos en Antonio Varas 498 (Aporte Ilustre Municipalidad de Los Muermos), Maullín en Bernardo O'Higgins N° 641 (Aporte Ilustre Municipalidad de Maullín), Hualaihué ubicado en 21 de Septiembre #450 (Aporte Ilustre Municipalidad de Hualaihué). Por otro lado, definen Puntos con atención bimensual (cada dos meses), debido a su mayor lejanía y complejidad logística, se realizan operativos programados en Chaitén ubicado en Pedro Montt 254 (Aporte Ilustre Municipalidad de Chaitén), Futaleufú en Avenida Pedro Aguirre Cerda 271 (Aporte Ilustre Municipalidad de Futaleufú), Palena en Bernardo O'Higgins N° 740 (Aporte Ilustre Municipalidad de Palena). Esta estrategia no solo reduce los costos operacionales del Centro mediante el aporte valorizado de los municipios, sino que también fortalece la articulación institucional en el territorio.</p> <p>→ 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. El oferente cumple con lo solicitado porque cumple con lo solicitado, detallando una estrategia que se divide de la siguiente manera: (1) Centro Principal (Atención Permanente), ubicado en Urmeneta N° 729, Puerto Montt, operando de lunes a viernes en horario continuo de 09:00 a 18:00 horas, ofrecerá clínicas técnicas, ruedas de negocio, asesorías especializadas y articulación con empresas ancla, donde el equipo coordinará la gestión general de la cartera, el seguimiento técnico y la gestión administrativa. (2) Puntos de atención (Atención Quincenal), operarán cada dos semanas de 09:00 a 18:00 horas en dependencias municipales de: Calbuco en Federico Errázuriz 210 (martes alternos), Fresia en San Francisco N° 124 (miércoles alternos), Los Muermos ubicado en Antonio Varas 498 (jueves alternos), Maullín en Bernardo O'Higgins N° 641 (viernes alternos), Hualaihué en 21 de Septiembre #450 (miércoles alternos), con servicios diseñados para reducir las barreras de desplazamiento, entregando continuidad en el acompañamiento a las empresas ya establecidas (N2) y realizando captación controlada de nuevos emprendimientos (N1), además, para lograr la cobertura, el equipo alternará sus jornadas de trabajo entre la atención</p>
--	--	--	--	--	--	--

					<p>de público en el Centro principal habilitado y las visitas en terreno directo a las unidades productivas o comerciales de los clientes. Por otro lado, plantean Operativos en Terreno (Atención Bimensual), debido a la mayor lejanía y complejidad logística de la provincia de Palena Sur se atenderá cada dos meses, de 09:00 a 18:00 horas, en comunas de Chaitén ubicado en Pedro Montt 254 (lunes), Futaleufú en Avenida Pedro Aguirre Cerda 271 (martes), y Palena en Bernardo O'Higgins N° 740 (martes). Para esto, se ejecutará una agenda intensiva de trabajo durante cada viaje, enfocada en atención de público, diagnósticos, derivaciones y asesorías para negocios ligados al turismo, servicios locales y rubros silvoagropecuarios, además, se optimizarán los tiempos de traslado mediante operativos concentrados en terreno, los cuales se complementarán con seguimiento digital remoto entre las visitas presenciales para sostener el acompañamiento continuo. El oferente demuestra coherencia al especificar cómo el recurso humano sustentará este despliegue.</p> <p>→ Elemento 3: Propuesta de actores relacionados con las brechas y/u oportunidades prioritizadas, 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. El oferente cumple con lo solicitado, porque la propuesta establece una red de socios estratégicos del ámbito público, privado y académico, estructurada en torno a las tres grandes brechas/oportunidades del territorio y a los ejes estratégicos del Programa de Centros Sercotec. (1) Digitalización y enfoque de género, esta área se vincula principalmente con los lineamientos estratégicos de enfoque inclusivo (género y pueblos originarios), Sostenibilidad, Innovación y Desarrollo de ecosistemas, cuyos actores propuestos son PRODEMU, CORFO, Centro de Innovación Regional Los Lagos, quienes contribuirán con la convocatoria y el apoyo directo a mujeres emprendedoras, fortaleciendo su participación, redes y acceso a formación, vinculación con instrumentos de financiamiento, digitalización e innovación específicos para MIPES lideradas por mujeres. En relación a Municipalidades del territorio, Fomento Productivo y DIDECO (Pública), éstas apoyarán en la difusión territorial, derivación de usuarias, convocatoria local y facilitación de puntos de atención, y desde las entidades Académicas, (INACAP, UACH, UBO, IP UNIACC) brindarán capacitaciones aplicadas en marketing digital, e-commerce y gestión empresarial, actividades formativas y apoyo técnico en innovación y digitalización, y apoyo en el desarrollo de páginas web para fortalecer los canales de venta. (2) Encadenamientos productivos y nivelación de proveedores, se relaciona con los ejes de Desarrollo de ecosistemas y encadenamiento productivo, Sostenibilidad y Cooperativismo. La propuesta incluye a los siguientes actores: Gremios Sectoriales (Privados) tales como SalmonChile A.G., Armasur A.G, Cámara de Comercio, Industrias y Turismo AG Puerto Montt Empresa, Ventisqueros S.A., CIS Consultores, Netmentora, quienes facilitarán el acceso a estándares sectoriales, validación de requerimientos comerciales y la vinculación con las grandes empresas tractoras, apoyando la vinculación con el sector marítimo-naval y logístico, abriendo oportunidades para proveedores locales, nivelación de proveedores y acercará a las MIPES a la demanda real a través de ruedas de negocio, mentorías para conectar</p>
--	--	--	--	--	---

						<p>a las empresas de mayor dinamismo con redes empresariales y oportunidades de escalamiento. Además, Corporación Construyendo Mis Sueños - CMS (Privada), como gestor, articulará operativamente el ecosistema y a los actores estratégicos. En el caso de las Municipalidades del territorio (Pública), facilitarán espacios y apoyo logístico para la realización de ferias, encuentros empresariales y mesas de trabajo locales. (3) Internacionalización y apertura de mercados, en esta área, las alianzas apuntan a los lineamientos de Internacionalización, Sostenibilidad e Innovación, cuyos socios son ProChile, CORFO, Cámara de Comercio, Industrias y Turismo AG Puerto Montt, SalmonChile A.G., que apoyarán convocatorias, difusión y ruedas de negocio para conectar empresas interesadas en expandir sus mercados. Desde la Academia mencionan Universidad de Valparaíso, INACAP, Universidad Técnica Federico Santa María, que capacitarán en comercio internacional para facilitar la diversificación hacia el extranjero, asesoría en gestión y marketing.</p> <p>→ Elemento 4: Propuesta de al menos 2 encuentros en el año con todos los socios estratégicos del Centro. El oferente cumple con lo solicitado porque detalla de forma explícita la realización de dos encuentros anuales con la totalidad de los socios estratégicos del Centro, los cuales están diseñados como instancias formales de gobernanza territorial, articulación público-privada-académica y revisión de resultados. El Primer Encuentro consiste en una Jornada de Articulación para el Desarrollo Productivo Sostenible del Territorio, planificado para el primer semestre y convoca a los actores del mundo público, académico, privado, gremial y de la economía social, cuyo propósito central es reunir a todos los aliados para validar las prioridades territoriales, identificar brechas emergentes, revisar las vocaciones productivas y acordar una agenda anual de trabajo conjunto. Y un Segundo Encuentro que consiste en una Mesa de Evaluación y Proyección del Ecosistema Productivo Territorial, que se llevará a cabo durante el segundo semestre, y su objetivo principal es revisar el avance de los resultados del Centro, evaluar el funcionamiento de las alianzas conformadas, identificar oportunidades de mejora y proyectar nuevas acciones conjuntas para el período siguiente. Con esta planificación, el oferente evidencia cómo integrará a sus aliados para mantener un ecosistema productivo local dinámico, activo y alineado a los objetivos del Programa.</p> <p>→ 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. En la propuesta técnica, se constata que el oferente cumple con lo solicitado, presentando la estructura solicitada y vinculando estratégicamente a los actores con las brechas del territorio. El Comité Directivo está integrado por 7 miembros distribuidos de la siguiente manera: Actores Públicos (2), tales como Corfo (Dirección Regional) actor clave a nivel nacional y regional que aportará en las áreas de innovación, digitalización,</p>
--	--	--	--	--	--	---

						<p>financiamiento y articulación del ecosistema, ProChile (Dirección Regional) entidad para hacerse cargo de la brecha priorizada de internacionalización y apertura de mercados. Academia (1), mencionan a Inacap Puerto Montt que aportará capacidades técnicas para abordar las brechas de innovación, digitalización y enfoque de género. Desde los Actores Privados y Gremios (4) destacan al Centro de Investigación Regional Los Lagos, entidad privada que impulsará la innovación, digitalización y sostenibilidad en el territorio, Empresa Ventisquero S.A. que abordará la brecha de encadenamientos productivos y nivelación de proveedores locales, apoyando con los estándares industriales B2B, SalmonChile A.G. que facilitará la validación de proveedores y el encadenamiento productivo con la gran industria, y Cámara de Comercio, Industrias y Turismo AG Puerto Montt, para la vinculación territorial, la difusión, la tracción de empresas y la articulación del comercio local. Todos los integrantes propuestos son actores de gran peso institucional, empresarial y gremial, cuyos focos de acción responden de forma directa a las tres áreas priorizadas por el diagnóstico del Centro (transformación digital con enfoque de género, encadenamientos productivos e internacionalización), garantizando una gobernanza pertinente para las necesidades de las MIPES y cooperativas del territorio.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Subcriterio 4: Elementos diferenciadores del operador (25%) La oferta obtuvo una nota 7.00 en este subcriterio, dado por los siguientes elementos: <p>La oferta CUMPLE con los 6 elementos que componen este subcriterio:</p> <ul style="list-style-type: none"> → Elemento 1: Presentación de un plan para impulsar el desarrollo profesional, identificando entrega de beneficios en temas de desarrollo profesional. El oferente cumple con lo solicitado, porque potenciará el desempeño, bienestar y retención de talento del equipo del Centro, con un Plan de Desarrollo Profesional, que tiene como propósito alinear a los profesionales con las necesidades del territorio y los ejes estratégicos del modelo, tales como sostenibilidad, internacionalización, género y pueblos originarios, y desarrollo de ecosistemas. Este plan impulsará el desarrollo profesional, a través de los siguientes mecanismos: (1) Identificación diagnóstica de brechas para lo cual se utilizará la plataforma de recursos humanos BUK para analizar los datos y detectar las brechas de conocimientos y habilidades de los colaboradores, con este insumo se asignan los tiempos y recursos para el plan de aprendizaje continuo. (2) Capacitación continua para el equipo que accederá a un plan de formación interno y externo con especialización en temáticas como internacionalización, gestión empresarial, innovación, sostenibilidad y tecnologías emergentes. (3) Mentorías y coaching con programas donde los profesionales con mayor experiencia guiarán al resto del equipo para desarrollar competencias clave. (4) Actualización profesional para fomentar la asistencia a seminarios, congresos y eventos especializados para mantener al equipo actualizado en las últimas tendencias del mercado. En cuanto a la entrega de beneficios concretos en temas de desarrollo profesional, el operador aportará recursos valorizados para brindar directamente a sus profesionales las siguientes acciones de apoyo
--	--	--	--	--	--	---

						<p>orientadas a mejorar su desempeño y crecimiento laboral, tales como programas enfocados en el desarrollo de habilidades exportadoras, taller práctico sobre enfoque inclusivo en materias de género y diversidad, encuentros orientados a la transferencia de conocimientos en desarrollo de ecosistemas y encadenamientos productivos, taller de equipos de alto desempeño, con foco en mejorar la comunicación interna, el liderazgo colaborativo y la resolución de conflictos, taller específico de liderazgo con sesiones de transferencia metodológica sobre el uso de instrumentos de diagnóstico y seguimiento empresarial, además de talleres de buenas prácticas, los cuales se realizarán trimestralmente, y charlas dictadas por expertos en temáticas relevantes como desarrollo empresarial, inclusión, innovación, sostenibilidad y economía circular.</p> <p>→ Elemento 2: Descripción de un mecanismo de medición y monitoreo del trabajo en equipo y clima laboral. El oferente cumple con lo solicitado, porque el plan de la propuesta establece mecanismos específicos para el monitoreo del trabajo en equipo y el clima laboral, con el objetivo de garantizar una cultura organizacional positiva y colaborativa. Estas evaluaciones buscan prevenir problemas de rotación, asegurar la cohesión interna y sentar las bases para planes de mejora continua. Los principales mecanismos de medición y monitoreo descritos en la propuesta son: Evaluación de Clima Laboral donde aplicarán encuestas anónimas al equipo utilizando la plataforma de recursos humanos BUK, Evaluación de desempeño en 360°, de manera semestral, donde los miembros del equipo recibirán retroalimentación integral proveniente de sus pares, superiores y subordinados, Evaluación de Desempeño Grupal que consiste en una instancia semestral orientada a reflexionar sobre el desempeño tanto individual como grupal, pero enfocada en las competencias transversales requeridas para un buen trabajo en equipo y el mantenimiento de un adecuado clima laboral, Evaluación de desempeño trimestral donde se realizarán reuniones cada tres meses para revisar el avance de las metas comprometidas y monitorear indicadores asociados a impacto, gestión, productividad y cobertura, Reuniones de feedback y retroalimentación continua que consiste en fomentar una cultura de feedback permanente para mejorar la comunicación con el equipo, y se realizarán reuniones de feedback formales (trimestralmente) basadas en los resultados de desempeño, indicadores y la retroalimentación obtenida a través de las encuestas de satisfacción de los clientes.</p> <p>→ Elemento 3: Propuesta de plan anual de instancias de trabajo en equipo para la elaboración de la planificación estratégica. El oferente cumple con lo solicitado, porque propone asegurar la cohesión del equipo y una elaboración y ejecución eficiente de la planificación estratégica, estableciendo un plan anual en las siguientes instancias de trabajo en equipo: (1) Jornada estratégica anual, al inicio de cada año y constituye la instancia central para la revisión de resultados y la definición de la planificación estratégica. En esta jornada se aplicará la metodología Balanced Scorecard para determinar la visión, misión y establecer objetivos estratégicos, indicadores y responsables. (2) Seguimiento estratégico que contempla</p>
--	--	--	--	--	--	--

						<p>revisiones periódicas de carácter trimestral, donde se monitoreará el cumplimiento de los hitos y acciones del plan estratégico. (3) Instancias de colaboración y trabajo en equipo: Se busca fomentar la participación activa de todo el equipo en el cumplimiento de la planificación estratégica, y para promover la comunicación, la confianza y el sentido de pertenencia, se llevarán a cabo jornadas de integración semestrales y encuentros institucionales. (4) Espacios de reconocimiento al desempeño, como parte del trabajo en equipo, se incluyen hitos anuales para reconocer a los colaboradores. Se otorgará un reconocimiento anual a quienes reflejen los valores organizacionales y un reconocimiento anual al mejor desempeño por el cumplimiento de las metas del periodo.</p> <p>→ 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. El oferente cumple con lo solicitado porque presenta un resumen de los siete ámbitos de monitoreo del Centro: (1) Estrategia del Centro, se enfoca en evaluar el diseño, cumplimiento y actualización del plan estratégico anual utilizando la metodología Balanced Scorecard y revisando periódicamente (trimestral y anualmente) los compromisos e hitos estratégicos. (2) Cumplimiento de metas, con seguimiento semanal, mensual y anual al progreso de los indicadores clave de desempeño (KPIs), de impacto económico, cobertura y eficiencia del servicio, apoyándose en la plataforma Neoserra y tableros de control. (3) Articulación con el ecosistema, monitoreando trimestralmente la efectividad de las redes creadas bajo el modelo de la Quintuple Hélice, validando la formalización de alianzas (cartas y convenios) y el impacto de los servicios apalancados para los clientes. (4) Gestión Comunicacional, revisión de forma mensual y anual de la efectividad del plan de comunicaciones, evaluando la pertinencia del contenido, las estadísticas de alcance en redes sociales y el nivel de interacción directa con los usuarios. (5) Experiencia de usuarios (clientes), medición continua del nivel de satisfacción, los tiempos de atención, las sugerencias o reclamos, y hace un seguimiento anual a las tasas de retención y fuga de la cartera de clientes. (6) Gestión del equipo, evalúa semestral y trimestralmente el clima organizacional, el desempeño individual (evaluación 360°) y grupal, además de verificar la correcta ejecución del plan de desarrollo profesional. (7) Gestión Financiera, supervisión semanal y mensual de la ejecución presupuestaria, el control de ingresos y egresos, conciliaciones bancarias, uso de aportes y la correcta presentación de rendiciones a través del sistema SISREC.</p> <p>→ Elemento 5: Propuesta de periodicidad de cada uno de los ámbitos de monitoreo antes indicados. El oferente cumple con lo solicitado, porque la propuesta indica el plan de monitoreo y la periodicidad para cada uno de los ámbitos: (1) Estrategia del Centro con diseño del plan estratégico anual, y monitoreo trimestral de los hitos estratégicos y de las sesiones del Comité Directivo. (2) Cumplimiento de Metas de forma semanal, quincenal y mensual, se realizará monitoreo de indicadores de desempeño clave (KPIs) de impacto</p>
--	--	--	--	--	--	--

					<p>económico, social y de eficiencia del servicio. (3) Articulación con el Ecosistema de forma trimestral, lo cual incluye la participación en reuniones de vinculación, el seguimiento a los convenios o cartas de compromiso, y la revisión de proyectos conjuntos y su impacto real sobre los clientes. (4) Gestión Comunicacional de forma anual para el diseño del plan comunicacional del Centro, y mensual el monitoreo del contenido de las publicaciones, revisión del alcance y efectividad de las redes sociales, y análisis de la interacción con los usuarios. (5) Experiencia de Usuarios (Clientes), mensualmente para la revisión de las recomendaciones, reclamos y felicitaciones, de forma trimestral monitoreo de encuestas de satisfacción y focus groups. (6) Gestión del Equipo, trimestralmente en las reuniones de feedback, monitoreo a la ejecución del plan de desarrollo profesional, seguimiento a las instancias de trabajo en equipo y a la tracción de recursos para capacitaciones, y semestralmente para las evaluaciones de desempeño individual (360°) y grupal, así como la evaluación de clima organizacional. Finalmente, (7) Gestión Financiera de forma permanente y constante.</p> <p>→ Elemento 6: Presentación de una metodología de seguimiento e identificación de responsables. El oferente cumple con lo solicitado, porque la propuesta menciona un "Plan de monitoreo y gestión del Centro" con una metodología, herramientas y responsables para supervisar la estrategia, los procesos operativos y administrativos. En cuanto a la metodología y herramientas de seguimiento combinan herramientas de gestión estratégica, plataformas tecnológicas e instancias de revisión periódica para asegurar el cumplimiento de metas y la mejora continua. Además, el plan delimita los roles de supervisión, dividiendo las responsabilidades funcionales principalmente entre el Jefe de Centro y el Gestor de Proyecto de la institución operadora.</p> <p>Criterio 6: Ubicación e infraestructura (10%) 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>→ Subcriterio 1: Visibilidad del Centro, tanto para los clientes como para potenciales clientes y usuarios que transitan en su entorno según lo indicado en ANEXO N°11. El oferente cumple con lo solicitado, porque el Centro principal se encuentra en Urmeneta N°729, en la ciudad de Puerto Montt, localizado en pleno núcleo urbano y comercial de la ciudad, condición que le otorga una alta visibilidad estratégica. La calle Urmeneta forma parte del eje céntrico donde se concentra una importante actividad económica, institucional y de servicios, lo que genera un flujo constante tanto peatonal como vehicular durante toda la jornada.</p> <p>→ 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. El oferente cumple con lo solicitado, porque menciona que la</p>
--	--	--	--	--	---

						<p>localización del Centro presenta condiciones favorables de accesibilidad al situarse dentro del área central con mayor cobertura de transporte público de la ciudad, cuenta con disponibilidad de locomoción y recorridos donde circulan diversas líneas de buses urbanos e interurbanos, cercanía a paraderos a 5 minutos caminando, lo que permite una conexión directa y expedita con sectores claves y comunas cercanas, facilitando la llegada de usuarios tanto de zonas urbanas como rurales. Además, se destaca la cercanía del Centro con el Terminal de Buses de Puerto Montt, definido como el principal nodo de transporte terrestre de la ciudad.</p> <p>→ Subcriterio 3: Cercanía del Centro, según lo indicado en ANEXO N°11, a actores claves y servicios del territorio (academia, entidades públicas, entidades privadas, comunidad empresarial, instituciones financieras, entre otros). El proponente podrá identificarse como uno de los actores claves del territorio. El oferente cumple con lo solicitado, porque detalla que la ubicación del Centro y sus Puntos de Atención presentan cercanía e integración con los actores claves y servicios del territorio. Respecto al Centro Principal, emplazado en el área céntrica y en el núcleo urbano y comercial de la capital regional, el Centro cuenta con una integración directa al ecosistema institucional, financiero y empresarial. En su radio cercano concentra una amplia oferta de instituciones financieras, bancos como BCI, Banco de Chile, Santander e Itaú, además, está próximo a los servicios públicos y oficinas institucionales. Se ubica junto a las empresas privadas y el comercio que conforman la base de la actividad económica local, además de servicios complementarios como alojamiento, transporte (cercanía al Terminal de Buses) y servicios técnicos. Y en relación a actores de la Academia, su ubicación en la capital regional le permite aprovechar la mayor concentración de oferta académica de la zona.</p> <p>→ Subcriterio 4: Pertinencia del valor del canon de arriendo de la infraestructura, de acuerdo con valores referenciales presentados en el ANEXO N°3 de las Bases. El oferente cumple con lo solicitado, porque justifica la pertinencia del canon de arriendo mediante un análisis comparativo de precios de mercado. El inmueble propuesto para el Centro Principal, tiene una superficie de 308 m² construidos y un canon de arriendo mensual de \$2.950.000.</p> <p>→ Subcriterio 5: Layout de las instalaciones del Centro que permita identificar al menos recepción, oficinas grupales o individuales para asesores, sala de reuniones, capacitación on line o presencial, espacios para asesorías individuales, kitchenette y comedor para el equipo, servicios higiénicos hombres y mujeres o mixtos, acceso universal y mudador. El oferente cumple parcialmente con lo solicitado, porque incorpora todos los espacios requeridos para la operación, donde la distribución de la infraestructura contempla espacios para recepción, habilitado como primer punto de contacto en la planta baja, oficinas para asesores y asesorías individuales, cuenta con sala de reuniones y capacitación, Kitchenette y comedor para el equipo. Respecto a los servicios higiénicos se identifican baños para hombres y mujeres que se</p>
--	--	--	--	--	--	---

					<p>encuentran distribuidos tanto en el primer como en el segundo piso de la propiedad, además de contar con acceso universal y mudador.</p> <p>→ Subcriterio 6: Tiempo proyectado de puesta en marcha de la infraestructura de acuerdo con carta Gantt, considerando un plazo de 3 meses para el caso que la infraestructura no se encuentre en condiciones de habilitación del programa, y 1 mes para el caso de que la infraestructura se encuentre pre-habilitada. El oferente cumple con lo solicitado, porque el tiempo proyectado para la puesta en marcha es un período acotado de 1 mes (4 semanas), y aunque el espacio ya es funcional, se realizarán acciones de mantenimiento necesarias, tales como la pintura de la fachada por desgaste, la construcción de un techo en el sector de estacionamiento y la renovación del cartel en el frontis. Además, presentan carta gantt para el mes de habilitación.</p> <p>→ Subcriterio 7: La infraestructura propuesta se encuentra con condiciones de habilitación (pre-habilitada), de acuerdo con el manual de Sercotec en periodo anterior. El oferente cumple con lo solicitado, porque la propiedad postulada es el mismo lugar donde actualmente ya funciona el Centro de Negocios, por lo tanto, los espacios ya se encuentran acondicionados y pre-habilitados según el Manual de Marca de Sercotec, lo que permite asegurar la continuidad operativa y una puesta en marcha.</p> <p>→ Subcriterio 8: Presupuesto de habilitación se ajusta al monto proyectado de aporte Sercotec, y si supera el monto, incorpora aportes. El oferente cumple con lo solicitado, porque el monto total destinado a la habilitación es de \$3.000.000 y no supera los recursos proyectados.</p> <p>Criterio 7: Propuesta de presupuesto y aportes de cofinanciamiento (20%) La oferta obtuvo nota 7.00 como nota ponderada del criterio, dado por los siguientes subcriterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Subcriterio 1: Coherencia y pertinencia presupuesto y plan de gastos (50%) La oferta obtuvo una nota de 7.00 en este subcriterio, dado por los siguientes elementos: <p>La oferta CUMPLE con los 6 elementos que componen este subcriterio:</p> <p>→ Elemento 1: Contabilización cantidad de personas solicitadas en el equipo. El oferente cumple con lo solicitado, porque incluye un presupuesto según lo requerido en anexo N°2 de las bases, en términos de considerar la estructura del equipo indicada para el Centro.</p> <p>→ Elemento 2: Pertinencia gastos de operación. 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 coherencia a su propuesta técnica.</p>
--	--	--	--	--	---

						<p>→ Elemento 3: Aportes de puntos de atención no pecuniarios valorados. El oferente cumple con lo solicitado, porque presenta las cartas de aporte para todos los puntos de atención que compromete.</p> <p>→ Elemento 4: Contabilización de capacitaciones. El oferente cumple con lo solicitado, ya que considera recursos de Sercotec, aportes propios y de terceros al ítem de capacitaciones. Aporta \$78.025.000 para capacitaciones al equipo del Centro y clientes, como asimismo intervenciones 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>→ Elemento 5: Proyección de traslados de personal, de acuerdo con el despliegue territorial. El oferente cumple porque señala que 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>→ Elemento 6: Cumple con el formato excel exigido. El oferente cumple con el formato Excel en la presentación del presupuesto según Bases de Concurso.</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>Subcriterio 2: Aporte total de cofinanciamiento (25%)</u> 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. • <u>Subcriterio 3: Aporte pecuniario (25%)</u> La oferta obtuvo una nota de 7.00 en este subcriterio, porque la propuesta económica presenta un aporte pecuniario de un 10.02% superior al 10.00% del costo de cofinanciamiento del Centro.
--	--	--	--	--	--	--

Para constancia, firman:

NOMBRE	CARGO	FIRMA
Omar Gomez Carcamo	Ejecutivo de Fomento Dirección Regional Magallanes	
Carolina Palacios Martinez	Profesional de la Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios	
Felipe Navarro Pizarro	Profesional de la Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios	