



## **BASES DE CONVOCATORIA PARA AGENTES OPERADORES INTERMEDIARIOS**

### **Introducción**

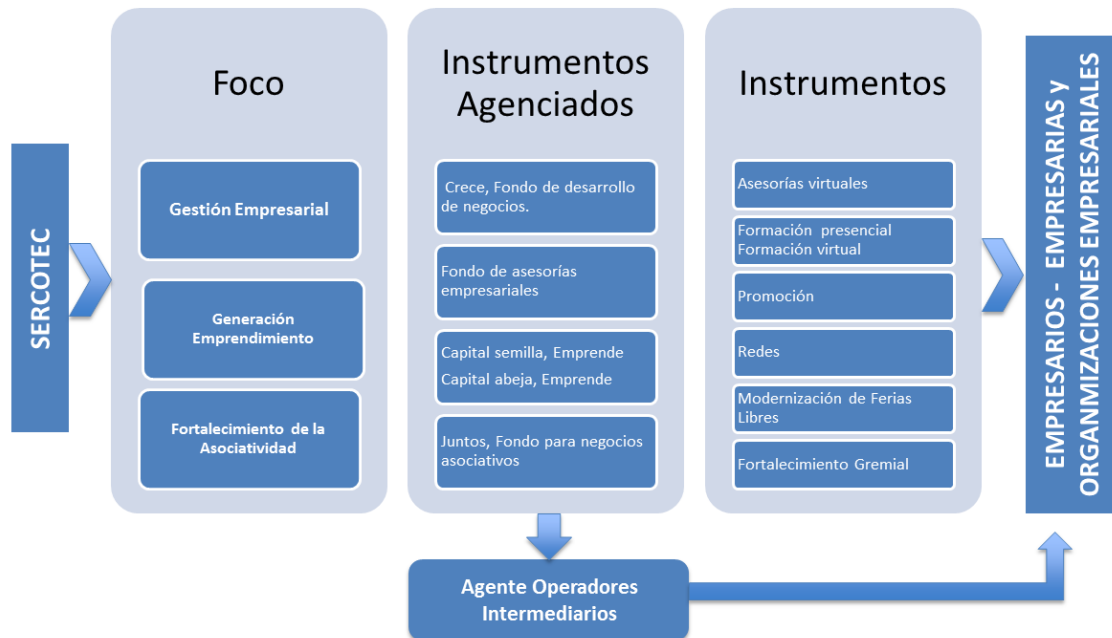
La nueva oferta de instrumentos y el modelo de operación que tendrá Sercotec a partir de 2015 ha tenido como principio esencial la **búsqueda de impacto económico** en nuestra acción de fomento, basado en la **focalización** institucional de acuerdo a prioridades regionales, en el mejoramiento de la **calidad y valor de los beneficios entregados** incluyendo acompañamiento, capacitación y asistencias técnicas especializadas y la instalación de una cultura de **la medición de resultados**, de modo de mejorar las capacidades de empresarios y emprendedores para iniciar y aumentar sosteniblemente el valor de sus negocios.

Es por ello que Sercotec, en su calidad de institución de fomento de las empresas de menor tamaño en Chile, ha tomado la decisión de implantar nuevos programas de intervención focalizados en 3 grandes ámbitos: Gestión de la Empresa, Generación emprendimiento, Fortalecimiento de la asociatividad. En cada uno de estos ámbitos se aplicarán algunos instrumentos que pertenecen a la oferta programática 2014 de Sercotec, fusionados con instrumentos de Corfo .(ver recuadro)

Para lograr sus nuevos objetivos, Sercotec decide migrar hacia un Modelo de Agenciamiento, para la gestión y operación de sus instrumentos de fomento en todas las regiones del país lo que se traducirá en una mayor focalización, mejoramiento de la calidad de sus proyectos, mayor cobertura territorial, alianza público- privada, impacto económico. Con esto esperamos asegurar un estándar de apoyo adecuado y homogéneo a lo largo del país, además de eficiencia y eficacia en la generación de resultados.

En este contexto Sercotec, genera un llamado a las organizaciones interesadas en participar en este proceso de convocatoria.

## Agenciamiento de los Instrumentos 2015



**\*Nota:** Los nombres de los instrumentos pueden sufrir cambios dado que aún se encuentran en construcción.

Los Agentes Operadores Intermediarios, en adelante "el/los Agente/s" o "AOI", serán entidades enfocadas al desarrollo territorial y al fomento de las actividades económicas de las empresas de menor tamaño. Los AOI gestionarán y operarán los instrumentos de fomento que Sercotec determine, cumpliendo con la focalización de beneficiarios y sectores establecida por las Direcciones regionales correspondientes, maximizando el impacto de estos instrumentos en la actividad económica regional.

Los AOI de acuerdo a lo estipulado por cada una de las Direcciones Regionales, se encargan de planificar, difundir, evaluar, supervisar y llevar el control administrativo y técnico de los recursos asignados a los instrumentos de fomento agenciados, para lo cual realizan actividades de generación y captación de demanda y además proveen asesoría especializada a los beneficiados.

El proceso de agenciamiento de instrumentos Sercotec se realizará de manera gradual inicialmente con los instrumentos señalados en la figura, dependiendo de los resultados de la implementación de este nuevo modelo, al desempeño y resultados de los Agentes.

Con la implementación de este modelo Sercotec, busca aumentar impacto en la acción de fomento, enfocándose en:

- ✓ Mejorar la prestación y cobertura de los instrumentos de fomento en los territorios.
- ✓ Facilitar el acceso al financiamiento
- ✓ Crear y retener empleos.
- ✓ Incrementar las ventas.

Porque si crecen las EMT crece el empleo, aumentan las ventas y la productividad a nivel país

Los AOI, podrán ser constituidos por personas jurídicas de derecho público o privado (se excluyen personas naturales, comunidades, sucesiones y sociedades de hecho), habilitadas para suscribir convenios de asignación de fondos de presupuesto Sercotec (Convenios de Agenciamiento), para la ejecución de proyectos de fomento, en el marco de los instrumentos cuyos reglamentos admitan su operación agenciada.

Finalizado el proceso de evaluación de la propuestas (**ver calendarización en anexo N°8**), el/ los AOI seleccionado (s) deberá(n) suscribir un Convenio de Agenciamiento y un Acuerdo de desempeño anual regional. En ambos convenios constarán, al menos, los antecedentes de su incorporación, derechos, obligaciones, normativa que lo regula, condiciones para mantener su calidad, sus incumplimientos, medidas y procedimientos a adoptar para este último caso de acuerdo a lo establecido en el reglamento de Agentes operadores intermediarios de Sercotec. Los pagos, garantías y condiciones de operación de cada instrumento estarán regulados en los respectivos manuales y reglamentos.

La habilitación para administrar programas, instrumentos y proyectos a nivel regional durará 3 (tres) años contados desde la suscripción del respectivo Convenio de Agenciamiento, prorrogables excepcionalmente hasta por 6 (seis) meses, en los casos y formas que se estipulan en las presentes bases de convocatoria.

Adicionalmente, al Convenio de Agenciamiento se suscribirá un Acuerdo de Desempeño Anual. En este Acuerdo se establecerán anualmente las condiciones mínimas que deberá cumplir un Agente para operar en una región determinada, definiendo sus equipos profesionales, más un conjunto organizado de objetivos, con sus correspondientes metas, indicadores y medios de verificación, que orienten y ayuden al Agente en el cumplimiento de su misión, promuevan un uso eficiente y eficaz de los recursos públicos, y permitan una correcta y transparente rendición de cuentas.

<p><b>1. Condiciones generales, Objetivo</b></p>	<p><b>A) CONDICIONES GENERALES</b></p> <p>Este Concurso Público, se regirá por las presentes Bases, por el Reglamento aprobado por Resolución de Gerencia General de Sercotec N° 9081 de 10 de septiembre de 2014, por las disposiciones legales vigentes y por las respuestas y aclaraciones publicadas en la página web de Sercotec, en el marco del proceso de “consultas y respuestas”. Dichos antecedentes, instrumentos y disposiciones se entenderán en cabal conocimiento de los oferentes por el solo hecho de su presentación al concurso público.</p> <p>Los oferentes serán los responsables por los datos proporcionados en su oferta. De la misma manera, asumirán los costos de preparación y otros que sean necesarios para la correcta presentación de las mismas.</p> <p>Todos los plazos de días a que se haga mención, se entenderán de días corridos salvo expresa mención en contrario Si el vencimiento de un plazo corresponde a un día sábado, domingo o festivo, éste se entenderá cumplido el primer día hábil siguiente hasta las 12.00 hrs.</p>
--	--

	<p><b>B) OBJETIVO:</b></p> <p>Seleccionar a personas jurídicas de derecho público o privado, que se encuentren habilitadas para suscribir convenios de asignación de fondos de presupuesto Sercotec (Convenios de Agenciamiento) y para la ejecución de proyectos de fomento, en el marco de los instrumentos cuyos reglamentos admitan su operación agenciada.</p>
<p><b>2. Convocatoria</b></p>	<p>El llamado a concurso será publicado en la página WEB de Sercotec.</p> <p>Las Ofertas no estarán sujetas a condición alguna, serán de carácter irrevocable, y podrán ser postuladas al presente concurso público desde <b><u>el día jueves 06 de noviembre de 2014 a las 9.00 horas hasta el día jueves 20 de noviembre de 2014 a las 16.00 horas</u></b>, considerando la hora de Chile Continental.</p> <p>Las Ofertas deberán presentarse en 1 copia de soporte papel y 2 copias digitales en CD (cada sobre), y deberán ser entregadas en la oficina de partes del nivel central de Sercotec, calle Huérfanos 1117, piso 9, o en las oficinas de las Direcciones Regionales de Sercotec (<b>Anexo N°1 direcciones oficinas regionales</b>). Las ofertas deberán presentarse en dos o más sobres cerrados, el primer sobre con el título "Antecedentes del Oferente" y el segundo sobre con la "Propuesta Técnica Regional". En el caso que el postulante, desee ofertar en más de una región, deberá presentar en sobres separados cada Propuesta Técnica Regional. Las Ofertas deberán estar dirigidas a la Gerencia de Programas de Sercotec, presentadas dentro del plazo señalado en estas Bases y los sobres rotulados en la forma prevista en el <b>Anexo N°2</b>.</p>
<p><b>3. Consultas, respuestas y aclaraciones</b></p>	<p>Los Oferentes podrán formular consultas, y Sercotec responder consultas acerca del concurso.</p> <p>Las consultas deberán formularse por escrito, a través de la página institucional <b><u>www.sercotec.cl</u></b> El plazo para formular consultas acerca del concurso será de 8 días corridos, contados desde el primer día de publicación en la página WEB de Sercotec, esto es desde el día <b>jueves 06 de noviembre de 2014 a las 09.00 horas hasta el día jueves 13 de noviembre de 2014 a las 09.00 horas</b>.</p> <p><b><u>No serán admitidas consultas formuladas fuera de plazo o por un conducto diferente al señalado. No se celebrará ronda presencial de preguntas.</u></b></p> <p>Las respuestas serán generales y se publicarán en el mismo sitio, sin hacer referencia a la identidad del participante que formula la consulta. Las consultas se responderán siempre que se formulen en forma respetuosa concreta y precisa, que</p>

	<p>sean pertinentes al desarrollo del concurso y cuya respuesta no involucre información reservada del Servicio de Cooperación Técnica. En ningún caso podrá a través de una respuesta uno de los proponentes quedar en una situación de privilegio respecto del resto.</p> <p>Una vez finalizado el plazo para realizar consultas, Sercotec, tendrá 4 días corridos para responder. Esto es desde el día <b>viernes 14 de noviembre de 2014 a las 09.00 horas hasta el día lunes 17 de noviembre de 2014 a las 16.00 horas.</b></p> <p><b>Las respuestas y aclaraciones no podrán modificar el contenido esencial de estas Bases y formarán parte integrante de las mismas.</b></p> <p>Asimismo, el Servicio podrá efectuar, a iniciativa propia, aclaraciones a las Bases, para precisar el alcance, complementar e interpretar algún elemento de su contenido que, a su juicio no haya quedado suficientemente claro, y dificulte la obtención de buenas propuestas. Estas aclaraciones se publicarán a través de la página WEB de Sercotec. En ningún caso se podrán formular aclaraciones con posterioridad al vencimiento del plazo para la entrega de las respuestas mencionadas en el punto anterior. De igual forma, se entenderá que estas aclaraciones contribuyen a determinar el alcance y sentido de las Bases y, en tal condición, deberán ser consideradas por los oferentes en la preparación de sus ofertas, no siendo en consecuencia admisible reclamación posterior alguna.</p>
<p><b>4. De la presentación de las ofertas</b></p>	<p>El/ los Oferente(s) deberá(n) presentar dos sobres individualizados que contengan cada uno de ellos 1 copia en soporte en papel y 2 copias en soporte digital (cd) con la siguiente información:</p> <p><b><u>Sobre N°1:</u></b> Antecedentes legales, financieros y currículo que dé cuenta de las capacidades técnicas y experiencia del oferente).(ver punto 4.1 de las bases)</p> <p><b><u>Sobre N°2:</u></b> Propuesta técnica regional que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Diagnóstico del desarrollo económico y productivo en la región (ver punto 4.2 de las presentes bases).</li> </ul> <p>Propuesta de acción de fomento a desarrollar, descripción de las acciones, descripción de la estructura organizacional a implementar, calidad de los profesionales y descripción de la infraestructura física y tecnológica para el desempeño del AOI. (Ver punto 4.2 de la presentes bases). ( ver punto 4.2 de las bases).</p> <p>Las ofertas que no cumplan cualquiera de los requisitos que se solicitan a continuación no serán evaluadas:</p>

<b>4.1 Antecedentes del oferente</b>	<b>1. ANTECEDENTES DEL OFERENTE</b>	
	El oferente deberá presentar los siguientes antecedentes legales, técnicos y financieros en soporte papel (1 copia) y digital en CD (2 copias).	
	<b>1. Documentación legal del Postulante</b>	Documentos que acreditan requisitos legales
	Universidades	<ul style="list-style-type: none"> <li>• RUT de la Universidad.</li> <li>• Reconocimiento oficial de la Universidad, por parte del Ministerio de Educación.</li> </ul>
	Sociedades y E.I.R.L.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• RUT de la empresa.</li> <li>• Inscripción, con certificado de vigencia, de la escritura social en el Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces que corresponda, con no más de 60 días de antigüedad a la fecha de su presentación, o se podrá sustituir por ejemplo con; Certificado de estatuto actualizado emitido por el registro de empresas y sociedades, certificado de vigencia emitido por el registro de empresas y sociedades o Certificado de anotaciones emitido por el registro de empresas y sociedades</li> </ul>
	Asociaciones Gremiales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Certificado de vigencia emitido por el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, con no más de 60 días de antigüedad a la fecha de su presentación</li> <li>• Copia de RUT</li> </ul>
	Asociaciones y Fundaciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Certificado de vigencia emitido por el Registro Civil e Identificación, con no más de 60 días de antigüedad a la fecha de su presentación</li> <li>• Copia de RUT</li> </ul>
	Cooperativas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Certificado de vigencia emitido por el Departamento de Cooperativas del Ministerio de Economía. con no más de 60 días de antigüedad a la fecha de su presentación</li> <li>• Copia de RUT</li> </ul>
<p><b>En todos los casos anteriores la documentación indicada es a título ejemplar, por lo que en casos calificados el respectivo requisito podrá ser acreditado mediante otra documentación fidedigna lo que será evaluado por la Fiscalía de Sercotec, respetando siempre los principios de legalidad e igualdad ante la Ley.</b></p>		

	<p><b>2. CAPACIDADES TÉCNICAS Y EXPERIENCIA DEL OFERENTE</b></p> <p>2.1 Misión, objetivos y principales actividades de oferente.  2.2 Capacidades y experticia técnica del oferente. Currículo con los principales proyectos e iniciativas desarrolladas relacionadas al fomento productivo.</p> <p><b>3. CAPACIDADES FINANCIERAS DEL OFERENTE</b></p> <p>3.1 Balance 2013  3.2 Estado de resultado (2011-2013)  3.3 Declaración renta 2013- 2014  3.4 Últimos doce meses (12) I.V.A  3.5 Formulario 30 y formulario 30-1  3.6 Formulario 22, determinación capital propio tributario(*)</p> <p><b>* Documentación debe venir legalizada ante notario público (1 copia)</b></p>
<p><b>4.2. Propuesta técnica regional</b></p>	<p><b>PROPUESTA TECNICA REGIONAL.</b></p> <p>El Oferente deberá presentar una Propuesta Técnica Regional soporte papel (1 copia) y digital en CD (2 copias), considerando los puntos N° 16, 17 y 18 de la presentes bases, por cada una de las regiones interesadas en postular, la que se deberá subdividir en dos capítulos desarrollando los contenidos que se describen a continuación:</p> <p><b>1. Desarrollo económico y fomento productivo en la Región.</b></p> <p>1.1. Los interesados en la postulación deberán proponer ámbitos de acción caracterizados por variables tales como: cobertura territorial y sectores productivos, donde el oferente deberá demostrar la fortaleza que presenta tanto en el territorio atender como en el sector productivo específico. Además, deberá presentar tamaño de los potenciales beneficiarios y, en general, la explicitación del universo de potencial de clientes a atender.</p> <p>1.2. Conocimiento de los instrumentos de fomento productivo con foco en las Empresas de Menor Tamaño, empresarios, emprendedores/as y entorno.</p> <p><b>2. Oferta Técnica del oferente.</b></p> <p>2.1. Propuesta de la acción de fomento a desarrollar por el oferente. Objetivos de la acción, caracterización de los potenciales beneficiarios a quien se dirigirá la acción de fomento, tamaño potencial del mercado de los beneficiarios y en que regiones pretende trabajar (cobertura territorial y zonas geográficas de la acción de fomento) (<b>ver anexo N°3 de las respectivas bases</b>).</p>

	<p>2.2. Descripción de las acciones de promoción y difusión de los programas, instrumentos y proyectos de Sercotec, como también de las acciones de la Dirección Regional de Sercotec y sus lineamientos estratégicos. Plan de difusión conteniendo objetivos, metodologías orientación de la acción, medios a utilizar y resultados esperados.</p> <p>2.3. Descripción de la estructura organizacional y de los recursos humanos del oferente que se dispondrá para esta actividad. Se debe adjuntar los currículos de los directivos, ejecutivos, profesionales y administrativos que participarán en la organización del oferente, tanto a nivel nacional como a nivel regional, donde corresponda. <b>(De acuerdo a lo establecido en el anexo N°4 de la bases).</b></p> <p>2.4. Descripción de la infraestructura física y tecnológica que se pondrá a disposición para el desarrollo de las actividades del oferente, en los distintos territorios, donde el Oferente desarrollará su actividad. <b>(De acuerdo a lo establecido en el anexo N°5 de la bases).</b></p> <p><b>El no cumplimiento de las condiciones comprometidas se sancionará de acuerdo a lo estipulado en los manuales y reglamentos de los respectivos instrumentos.</b></p>
<p><b>5. Proceso de recepción, evaluación y selección</b></p>	<p><b>A. RECEPCION Y APERTURA DE LAS OFERTAS:</b></p> <p>Los sobres conteniendo los Antecedentes del Oferente y la Propuesta Técnica deberán ser entregados dentro del plazo establecido en el <b>punto N°2, “De las Ofertas”</b>. La Gerencia de Programas generará un acta de recepción de postulaciones donde se dejará constancia del día y la hora de recepción, el número de ofertas presentadas, la individualización de los oferentes, su nombre o razón social y las observaciones que el acto mereciere a los presentes.</p> <p>La apertura de las ofertas se realizará <b><u>a las 10.00 horas el día miércoles 26 de noviembre de 2014</u></b>, en las oficinas de la Gerencia de Programas del Nivel Central de Sercotec, ubicada en Huérfanos 1117, piso 9.</p> <p>La Gerencia de Programas realizará la apertura de las postulaciones en conjunto con el Fiscal o el profesional de fiscalía que éste designe quién actuará como Ministro de Fe para acreditar que la documentación contenida sea la solicitada en los requisitos mencionados en el <b>punto N° 4.1 de las presentes bases</b>, Para estos efectos se generará un Acta de Apertura General donde se dejará constancia si cumple o no con toda la documentación solicitada.</p> <p>Una vez realizado el proceso de apertura y si la Gerencia de Programas detectare que los oferentes no hubiesen presentado correctamente o hubiesen omitido algunos de los documentos exigidos en el <b>punto N°4.1 “antecedentes del oferente”</b> de las presentes bases, se le concederá por una</p>



sola vez un plazo de hasta 3 días hábiles administrativos para subsanar el error o la omisión de documentos, contados desde la notificación del error o incumplimiento. Dicha notificación será a través de la página institucional [www.sercotec.cl](http://www.sercotec.cl).

Una vez transcurrido dicho plazo, si los oferentes no entregasen la documentación faltante o corrigiesen la entregada, quedarán fuera de concurso sin necesidad de notificación alguna.

**\*NOTA:** Cualquier observación o reclamo que deseen efectuar los oferentes que participaron en la propuesta, en relación con la recepción y apertura de las ofertas, podrán presentarse dentro de las 48 horas siguientes a la de apertura en la Oficina de Partes del Nivel Central de Sercotec, ubicada en Huérfanos 1117, piso 9, en sobre cerrado dirigido a la Gerencia de Programas o en las Direcciones regionales de Sercotec.

#### **B. ADMISIBILIDAD DE LAS OFERTAS:**

Una Comisión técnica de admisibilidad, conformada por al menos 3 profesionales del Nivel Central designados por el/la Gerente/a de Programas, realizará proceso de admisibilidad en conjunto con el Fiscal o el profesional de fiscalía que éste designe, quienes actuarán como Ministros de Fe para verificar la legalidad y veracidad de la información entregada, generando un Acta de Admisibilidad.

El Servicio podrá solicitar a los oferentes aclaración con respecto de su oferta, siempre que dichas aclaraciones no signifiquen una alteración sustancial de la oferta presentada originalmente y no afecten la estricta sujeción a las bases y la igualdad de los oferentes y en ningún caso podrá a través de esta aclaración uno de los proponentes quedar en una situación de privilegio respecto del resto. Las aclaraciones deberá ser solicitadas y respondidas a través de la página del servicio, [www.sercotec.cl](http://www.sercotec.cl)

Sin perjuicio de lo anterior, los errores formales en que incurra el oferente en la presentación de la oferta, tales como errores manifiestos de digitación u ordenación de antecedentes, no serán causal suficiente para el rechazo de la oferta, siempre y cuando las rectificaciones de dichos errores no afecten los principios indicados en el párrafo anterior.

**\*NOTA:** Cualquier observación o reclamo que deseen efectuar los oferentes que participaron en la propuesta, en relación con la admisibilidad de las ofertas, podrán presentarse dentro de las 48 horas siguientes a la etapa de apertura en la Oficina de Partes del Nivel Central de Sercotec, ubicada en Huérfanos 1117, piso 9, en sobre cerrado dirigido a la Gerencia de Programas o en las Direcciones Regionales de Sercotec

### **C. EVALUACIÓN TÉCNICA Y SELECCIÓN GENERAL DEL AOI:**

Se conformará una comisión técnica, la que estará encargada de la evaluación de los oferentes, generando un acta de evaluación y selección general. Esta comisión estará conformada por al menos 5 Gerente/s y/o profesionales del Nivel Central, designados por el/la Gerente/a de Programas, más un profesional de la Gerencia de Administración y Finanzas.

**C.1 Evaluación de Elegibilidad del Oferente:** (Ver pauta de evaluación contenida en el **anexo N° 9** de las presentes Bases).

C.1.1. Capacidades técnicas y experiencia del oferente

C.1.2. Que los antecedentes financieros den cuenta de la solvencia del oferente.

<b>Evaluación de Elegibilidad del Oferente.</b>	<b>Ponderación (20% del total de evaluación)</b>
Capacidades y experticia técnica (10%)	<b>20%</b>
Situación financiera y patrimonial (10%)	

Cada tema perteneciente a un criterio de evaluación, es calificado con una nota de 1 a 7.

La nota derivada de la evaluación de elegibilidad del oferente corresponde al 20% del total de la evaluación.

La Gerencia de Programas, enviará en sobre cerrado las postulaciones que hayan sido seleccionadas en la Evaluación General a las Direcciones Regionales correspondientes.

### **D. DERIVACIÓN NIVEL REGIONAL**

Una vez recepcionadas las ofertas técnicas (sobre N° 2) cada Dirección Regional comenzará el proceso de Evaluación Regional.

**D.1. Evaluación de la propuesta técnica regional del oferente:** Sólo se procederá(n) a abrir las Propuestas Técnicas Regionales, respecto de oferentes cuyas ofertas hayan sido evaluadas por la comisión técnica indicada en el punto anterior.

**Una Comisión Ejecutiva Regional** conformada por representantes respectiva Dirección Regional, evaluará a los postulantes regionales, en base a los criterios regionales establecidos en las bases regionalizadas, seleccionando a las que cuentan con las capacidades para operar los instrumentos de SERCOTEC a Nivel Regional.

( Ver Pauta de evaluación técnica regional en **anexo N°10**)

Criterios de evaluación regional	Ponderación (80% del total de la evaluación)
<p><b>Desarrollo económico y fomento productivo en la Región.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimiento de la situación económica actual de la región, y sus potenciales ámbitos de acción. (10%)</li> <li>• Conocimiento de los instrumentos de Fomento productivo con foco en las Empresas de Menor Tamaño, empresarios, emprendedores/as y entorno (10%)</li> </ul>	<b>20%</b>
<p><b>Calidad de la oferta técnica del oferente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Metodologías de evaluación y seguimiento y actividades a desarrollar) (25%)</li> <li>• Plan de promoción y difusión de los programas, instrumentos y proyectos de Sercotec. (20%)</li> <li>• Estructura organizacional y de recursos humanos y calidad técnica de los profesionales (20%)</li> <li>• Infraestructura (verificación en terreno) (20%)</li> <li>• Coherencia y consistencia general de la oferta técnica. (15%)</li> </ul>	<b>60%</b>

La(s) Dirección(es) Regional(es) podrá(n) solicitar a los oferentes aclaración con respecto de su oferta, siempre que dichas aclaraciones no signifiquen una alteración sustancial de la oferta presentada originalmente y no afecten la estricta sujeción a las bases y la igualdad de los oferentes y en ningún caso podrá mediante esta aclaración uno de los proponentes quedar en una situación de privilegio respecto del resto.

Cada tema perteneciente a un criterio de evaluación, es calificado con una nota de 1 a 7. De acuerdo a las pautas de evaluación indicadas en el **anexo N° 9 y N° 10**

La nota final de la Propuesta es la ponderación de los resultados del producto de la nota según criterios de evaluación tanto nacionales como regionales.

La nota final mínima de corte exigida deberá ser igual o superior a 5.0

Cada Dirección Regional, enviará el resultado de su evaluación a la Gerencia de Programas de Sercotec. Señalando el/los proponente/s que hayan obtenido el puntaje máximo y generará una lista de prelación con los AOI que no

	<p>resultaron seleccionadas y que su nota final es igual o superior a 5.0, quedando registro en un Acta de evaluación y selección regional.</p>
<p><b>6. Validación selección regional</b></p>	<p><b>El Comité de Gerentes</b>, validará la selección regional de los postulantes y la lista de prelación, pudiendo solicitar antecedentes adicionales a las DRRR o levantando observaciones al proceso de evaluación y selección Para lo anterior, se generará un Acta final de seleccionados y lista de prelación.</p>
<p><b>7. Aviso de resultados.</b></p>	<p>La Gerencia de Programas de SERCOTEC informará los resultados obtenidos a través de la página institucional (<a href="http://www.sercotec.cl">www.sercotec.cl</a>)</p> <p>A aquellos que resulten seleccionadas se les convocará a iniciar el proceso de formalización y a aquellos que queden en lista de prelación se les informará que podrán ser llamados a formalizar en caso que los seleccionados no concreten su formalización o se dé término de contrato anticipado. En caso de que no existan más AOI interesados o seleccionables, se deberá llamar a un nuevo concurso.</p>
<p><b>8. Formalización.</b></p>	<p><b>En cada Región en la cual existan oferentes que hayan calificado con nota 5 o superior, se elegirá a lo menos a un Agente Operador Intermediario, según disponibilidad presupuestaria, siguiendo estrictamente el orden de nota establecido en el acta de elección y prelación. En las regiones en que no existan proponentes con nota superior a 5, Sercotec dispondrá de los medios para contar con un AOI de entre los que hayan ofertado para otras regiones, respetando en todo los principios de publicidad, concursabilidad y legalidad.</b></p> <p>Una vez seleccionado/s e informado/s formalmente a través de <a href="http://www.sercotec.cl">www.sercotec.cl</a> el/los postulante(s) deberá(n) entregar en cada dirección regional adjudicada todos los documentos indicados en el <b>anexo N° 6</b>, en un plazo no superior a <b>15 días corridos</b> desde la fecha en que se le notifique como ganador.</p> <p><b>Las Direcciones Regionales</b>, formalizan a los postulantes seleccionados como AOI de SERCOTEC habilitados para operar en sus respectivas regiones conforme lo establecen los requisitos de formalización indicados en los anexos, en la forma indicada en el primer párrafo del presente acápite. Una vez verificados el cumplimiento de requisitos se realizará la firma de Convenio de Agenciamiento. La Propuesta de la AOI, incluido el Plan Estratégico de Intervención formará parte integrante del Convenio. Todos los antecedentes de las AOI formalizadas deberán ser custodiados por las DRRR.</p> <p>En caso que el/los AOI seleccionado/s no pudiesen ser formalizados por causas no imputables a Sercotec dentro del plazo máximo de 15 días hábiles se llamará al siguiente AOI conforme la lista de prelación.</p>

<p><b>9. Contrapartes técnicas regionales</b></p>	<p>Actuarán como contraparte técnica, a quienes le corresponderá gestionar el contrato, la coordinación, supervisión y control del fiel cumplimiento de lo contratado, los funcionarios indicados en el <b>ver Anexo N° 7.</b></p>
<p><b>10. Vigencia del AOI.</b></p>	<p>La habilitación como Agente operador intermediario Sercotec tendrá una duración de 3 años (convenio de agenciamiento) condicionada al desempeño de sus actividades estipuladas en los acuerdos de desempeño anual suscritos con la Dirección Regional correspondiente. Dicho plazo podrá ser ampliado siempre que el AOI hubiese dado cumplimiento a las actividades estipuladas en los respectivos acuerdos de desempeño anual, con informe favorable del respectivo Director Regional y aprobación del Comité de Gerentes del Nivel Central de Sercotec.</p>
<p><b>11. Modificación de la prestación</b></p>	<p>SERCOTEC podrá requerir prestaciones adicionales a las originalmente contratadas, modificarlas o disminuirlas, siempre que estén debidamente justificadas; o bien aumentar el plazo de ejecución del contrato, debiendo complementarse o entregarse nuevas garantías de cumplimiento si correspondiere. Las modificaciones acordadas no podrán alterar el precio total del contrato en más de un 25 %.</p>
<p><b>12. Supervisión del contrato/Inspección /Sanción.</b></p>	<p>Sercotec, durante la ejecución de los respectivos convenios anuales y de agenciamiento, podrá ejercer facultades de dirección y control sobre la forma y modo de cumplimiento de las actividades por parte de los respectivos AOI, en lo material, técnico, jurídico y económico. Asimismo, podrá modificar unilateralmente los mencionados convenios, ya sea en lo referido a plazos, evaluaciones, formas de ejecución y seguimiento y pagos, siempre que no se altere de manera sustantiva los mismos.</p>
<p><b>13. Sanciones y Término anticipado.</b></p>	<p>El contrato podrá modificarse o terminarse anticipadamente, si se incurriere en alguna de las causales mencionadas en el Reglamento de Agentes operadores Intermediarios de Sercotec.</p>
<p><b>14. Propiedad Intelectual y Confidencialidad</b></p>	<p>El producto del trabajo que eventualmente desarrolle la empresa o sus dependientes, con ocasión del contrato, tales como obras audiovisuales, videogramas, informes u otros, serán sus respectivas propiedades objeto de cesión a favor de SERCOTEC, quien se reserva el derecho de disponer de ellos libremente, sin limitaciones de ninguna especie no pudiendo, por tanto el AOI realizar ningún acto respecto de ellos ajeno al contrato, sin autorización previa y expresa de SERCOTEC.</p> <p>Toda información indistintamente el medio en que se encuentre, digital o físico, relativa a SERCOTEC o a terceros a la que la empresa tenga acceso con motivo del presente contrato, tendrá el carácter de confidencial. En consecuencia, dicha información deberá mantenerse en carácter de reservada, respondiendo el AOI de todos los perjuicios que se deriven de la infracción de esta obligación.</p>

<p><b>15. Relación contractual entre el AOI y sus dependientes y Subcontratación</b></p>	<p>El personal dependerá única y exclusivamente del AOI contratante y, por lo tanto, no tendrá relación laboral directa e indirecta con el Servicio de Cooperación Técnica, ni con ninguna de sus oficinas o dependencias.</p> <p>Todas las obligaciones de carácter laboral, previsional o de cualquier otra naturaleza que puedan existir entre dichos dependientes y el AOI como empleador de los mismos, no empecerán ni afectarán en modo alguno al Servicio de Cooperación Técnica.</p> <p>a) El AOI deberá acreditar, previo a la suscripción del Contrato de Agenciamiento el pago de las obligaciones previsionales en las entidades que corresponda (A.F.P., Isapres, Fonasa). El cumplimiento del pago de las obligaciones previsionales deberá ser acreditado en forma permanente con cada una de las rendiciones de los fondos transferidos por Sercotec</p> <p>El AOI deberá prestar los servicios con personal propio. No obstante y siempre que una situación puntual lo amerite, podrá subcontratar parcialmente la prestación del servicio previa autorización expresa de SERCOTEC (solo aplica a consultorías especializadas de Asistencia técnica).</p>
<p><b>16.- De los instrumentos de Sercotec</b></p>	<p><b>Los reglamentos de los instrumentos agenciados se adjuntan como anexo a las presentes bases de convocatoria.</b></p>
<p><b>17. De las transferencias y rendiciones</b></p>	<p><b>Transferencias:</b> Sercotec podrá realizar transferencias a los Agentes Operadores previa formalización del Convenio de agenciamiento, Acuerdo de desempeño anual y recepción de garantías las cuales podrán ser:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pólizas de seguro: Deberán ser de ejecución inmediata y emitida a nombre de SERCOTEC.</li> <li>• Boletas bancarias: deberán ser pagaderas a la vista, no endosables, nominativas, a nombre de SERCOTEC. (no asociadas a crédito).</li> <li>• Certificados de fianza: Deberán ser nominativas, a la vista, irrevocables, no negociables.</li> </ul> <p><b>Cuentas corrientes:</b> El/ Los AOI deberán poner a disposición dos (2) cuentas corrientes bancarias una habilitada para la recepción de cofinanciamiento de Sercotec y otra para los aportes empresariales. Estas cuentas no podrán generar intereses. Sercotec proporcionará un plan de cuentas para el control y registro de estos recursos.</p> <p><b>Rendiciones:</b> Los recursos deberán rendirse según lo establecido en la Resolución Nº 759, de 2003, de la Contraloría General de la República, y según los manuales y procedimientos vigentes de SERCOTEC, que serán entregados a los AOI formalizados.</p>

	<p>El proceso de rendición está comprendido por:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) La normativa vigente que rige a los recursos transferidos por el Estado. Los AOI tienen la obligación de rendir cuenta mediante la presentación de informes y las rendiciones de gastos correspondientes a los fondos transferidos a cada Instrumento y proyecto. Todos los informes y rendiciones de cuentas deberán presentarse en la respectiva Dirección Regional.</li> <li>b) Revisiones mensuales: Las revisiones mensuales se realizarán para corroborar el cumplimiento de los planes de trabajo y de inversiones, asesorías técnicas, capacitaciones y todas las actividades técnicas contempladas en los proyectos. Se cotejará la ejecución presupuestaria con el objetivo de velar por un efectivo y correcto uso de los recursos públicos.</li> <li>c) Rendiciones trimestrales: El AOI deberá en forma trimestral sobre el cumplimiento de los planes de trabajo y de inversiones, asesorías técnicas, capacitaciones y todas las actividades técnicas contempladas en los proyectos. Deberá proporcionar todos los antecedentes y documentos que respalden su gestión técnica financiera, lo que comprende, entre otros, rendición del flujo de fondos, planillas de rendición por cada uno de los programas y proyectos, informes consolidados de acuerdo a los contenidos señalados en el Manual de Rendiciones.</li> </ul> <p>En caso que el/los AOI seleccionado/s incurriese(n) en alguna falta relativa a la rendición de los fondos o no cumpla con las obligaciones contraídas, SERCOTEC hará efectiva la(s) garantía(s) antes indicada(s) e iniciará las acciones legales correspondientes. (Ver Reglamento Agente operadores intermediarios Sercotec punto N°7 Obligaciones de los AOI).</p>
<p><b>18. De los criterios de medición del desempeño de los AOI seleccionados</b></p>	<p>En el Acuerdo de desempeño anual se establecerán las condiciones mínimas que deberá cumplir un Agente para operar en una región determinada, definiendo sus equipos profesionales, más un conjunto organizado de objetivos, con sus correspondientes metas, indicadores y medios de verificación, que orienten y ayuden al Agente en el cumplimiento de su misión, promuevan un uso eficiente y eficaz de los recursos públicos, y permitan una correcta y transparente rendición de cuentas.</p> <p>El/los AOI deberá(n) entregar toda la información necesaria (incluyendo encuesta de satisfacción), tanto para que Sercotec o como quien este designe pueda realizar acciones relacionadas con la evaluación de impacto de los proyectos desarrollados por el AOI.</p> <p>La evaluación del desempeño de los AOI de Sercotec será anual, con mediciones semestrales. Los elementos a considerar estarán relacionados a los compromisos ofrecidos en la Propuesta Técnica de los oferentes seleccionados y en la gestión y administración que realice el AOI durante el año.</p>

	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Compromisos contenidos en la Propuesta Técnica de los oferentes seleccionados:</b><ul style="list-style-type: none"><li>✓ Cumplimiento de la acción de fomento comprometida por el oferente en la Región, de acuerdo a los focos descritos por cada una de las direcciones regionales.</li><li>✓ Cumplimiento de las acciones de promoción y difusión de los programas, instrumentos y proyectos de Sercotec (Plan de difusión).</li><li>✓ Infraestructura, equipamiento y personal comprometidos.</li></ul></li> <li>• <b>Gestión en la prestación de servicios:</b><ul style="list-style-type: none"><li>✓ Cobertura y servicios de información a empresarios.</li><li>✓ Levantamiento de las líneas de base de cada, de acuerdo a los cuestionarios y criterios que serán proporcionados por Sercotec.</li><li>✓ Levantamiento, preparación y presentación de proyectos a la Dirección Regional respectiva.</li><li>✓ Cumplimiento de la planificación presupuestaria (colocaciones).</li><li>✓ Tiempos de respuesta a requerimientos de Sercotec.</li></ul></li> <li>• <b>Gestión de proyectos:</b><ul style="list-style-type: none"><li>✓ Elegibilidad de proyectos: Cumplimiento de la documentación del empresario y del proyecto solicitada por cada uno de los instrumentos de fomento.</li><li>✓ Pertinencia de los proyectos: Levantamiento de la situación empresarial, detección del problema e instrumento a utilizar (diagnóstico). Análisis de la coherencia entre el diagnóstico, la estrategia, plan de trabajo y estructura de costos del proyecto (implementación/desarrollo).</li><li>✓ Seguimiento: Seguimiento de los proyectos en ejecución y evidencia de las visitas en terreno realizadas. Control de cumplimiento de las actividades con sus registros.</li><li>✓ Resultados del proyecto: Comparación entre los resultados planificados y los obtenidos durante la ejecución del proyecto. Relación entre el costo y los resultados finales del proyecto.</li><li>✓ Mantenimiento de las bases de datos que contengan toda la información relativa al levantamiento de las líneas de base de los postulantes.</li><li>✓ Cierre del proyecto: Cumplimiento de los pasos a seguir para el cierre de los proyectos de Sercotec.</li><li>✓</li></ul></li> <li>• <b>Rendiciones de fondos y administración:</b><ul style="list-style-type: none"><li>✓ Rendición de los recursos de Sercotec acorde a los requerimientos establecidos por éste.</li><li>✓ Cumplimiento de plazos en las rendiciones.</li><li>✓ Mantenimiento de la documentación de elegibilidad y formalización de los proyectos</li><li>✓ Mantenimiento de los registros de los proyectos en bases de datos.</li></ul></li></ul>
--	---



	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Calidad:</b><ul style="list-style-type: none"><li>✓ Medición del nivel de satisfacción usuaria de los empresarios.</li><li>✓ Presentación de proyectos de calidad a la Dirección Regional (acorde a los criterios establecidos en los reglamentos, manuales y focalización establecida), tasa de aprobación/rechazo de proyectos.</li><li>✓ Tasa de aprobación/rechazo de rendiciones.</li></ul></li></ul> <p><b>*Nota: Sercotec se reserva el derecho de modificar/ajustar los criterios de desempeño.</b></p>
<p><b>19. Prohibición de cesión</b></p>	<p>El AOI seleccionado no podrá ceder ni transferir en forma alguna, sea total o parcialmente, los derechos y obligaciones que nacen con ocasión del presente concurso y del contrato que en definitiva se suscriba, salvo que norma legal especial permita las referidas cesiones.</p> <p>Lo anterior, es sin perjuicio que los documentos justificativos de los créditos que emanen de estos contratos puedan transferirse de acuerdo a las normas de derecho común.</p>

**ANEXOS DE CONCURSO**  
**CONVOCATORIA PARA AGENTES OPERADORES INTERMEDIARIOS**  
**SERCOTEC**

**2014**

## ANEXO 1

### DIRECTORIO DE OFICINAS DE SERCOTEC

Región	Dirección Regional		
	Dirección	Teléfono	Horario de atención
<b>Arica y Parinacota</b>	Lautaro N°471-B, Arica	(058) 251575-2232751	<b>Lunes a Viernes:</b> 08:30 a 13:00 hrs
<b>Tarapacá</b>	Baquedano 1407, esquina Riquelme	(057)-425054 - 426939	<b>Lunes a Viernes:</b> 08:30 a 13:00 hrs.
<b>Antofagasta</b>	Avda. José Miguel Carrera # 1701 Piso 2, Antofagasta	(055) 2284620-2225326	<b>Lunes a Jueves:</b> 9:00 - 13:00 y 15:00-18:00 hrs. <b>Viernes:</b> 9:00-13:00
<b>Atacama</b>	Vicuña 233 - Copiapó	(052)-466700	<b>Lunes a Jueves:</b> 9:00 - 13:00 y 15:30-18:00 hrs. <b>Viernes:</b> 9:00-13:00 y 14:30 a 16:00 hrs.
<b>Coquimbo</b>	Las Higueras 506	(051) 294922 anexo 10	<b>Lunes a Viernes:</b> 9:00 a 13:00 hrs.
<b>Valparaíso</b>	Errázuriz N°1178, Piso 8, Edificio Olivari - Valparaíso	(032)-2455100	<b>Lunes a Jueves:</b> 9:00 - 12:30 y 15:00-18:00 hrs. <b>Viernes:</b> 9:00-12:30 hrs y 14:30 - 16:00 hrs.
<b>Metropolitana</b>	Huérfanos 1117- Piso 9 - Santiago.	(02) 24818529	<b>Lunes a Jueves:</b> 9:00 a 13:30 y 14:30 a 18:00 hrs. <b>Viernes:</b> 9:00 a 16:00 hrs.
<b>O´Higgins</b>	Alcázar N° 40 - Rancagua	(072)-234105-225970	<b>Lunes a Viernes:</b> 8:30 13:00 hrs.
<b>Maule</b>	2 Oriente N°1692 - Talca	(071) -2227080/2221945	<b>Lunes a Viernes:</b> 9:00 a 13:00 hrs.
<b>Biobío</b>	Roosevelt 1618 - Concepción	(041) 2741450 - 2741451	<b>Lunes a Viernes:</b> 08:30-13:30
<b>Araucanía</b>	O´Higgins 480 - Temuco	(045) 2219110/217955/2214364	<b>Lunes a Viernes:</b> 8:30 a 13:00 hrs.
<b>Los Ríos</b>	Carlos Anwandter N° 441, Valdivia	(063)-2215005	<b>Lunes a Viernes:</b> 8:30 a 13:00 hrs.
<b>Los Lagos</b>	Calle Ejército # 485, casas 4 y 5 - Puerto Montt	(065) 2434331	<b>Lunes a Jueves:</b> 9:00-13:00 Hrs. <b>Viernes:</b> 9:00-13:00 Hrs.
<b>Aysén</b>	Riquelme 255 - Coyhaique	(067)2240036 - 2240048	<b>Lunes a Jueves:</b> 08:30 a 13:00 Hrs. <b>Viernes:</b> 08:30 a 13:00
<b>Magallanes</b>	Roca 817, Piso 2 Oficina 24 - Punta Arenas	(061)2 244570 / 2229951	<b>Lunes a Viernes:</b> 9:00 a 12:30 hrs.

**ANEXO Nº2**

**CONVOCATORIA PARA AGENTES OPERADORES INTERMEDIARIOS DE  
SERCOTEC**

**2014**

**GERENCIA DE PROGRAMAS: HUERFANOS 117 PISO 9 SANTIAGO**

**2.1 ANTECEDENTES DEL OFERENTE**

<b>NOMBRE DEL OFERENTE</b>	
<b>RUT</b>	
<b>REPRESENTANTE LEGAL</b>	
<b>CEDULA IDENTIDAD</b>	
<b>DIRECCION/ CONTACTO</b>	
<b>REGION (ES) A LA(S) QUE POSTULA(N)</b>	
<b>Fecha y hora de recepción (Sercotec)</b>	

**CONVOCATORIA PARA AGENTES OPERADORES INTERMEDIARIOS DE  
SERCOTEC**

**2014**

**GERENCIA DE PROGRAMAS: HUERFANOS 1117 PISO 9, SANTIAGO**

**2.2 PROPUESTA TECNICA REGIONAL**

<b>NOMBRE DEL OFERENTE</b>	
<b>RUT</b>	
<b>REPRESENTANTE LEGAL</b>	
<b>CEDULA IDENTIDAD</b>	
<b>DIRECCION/ CONTACTO</b>	
<b>REGION QUE POSTULA</b>	
<b>Fecha y hora de recepción (Sercotec)</b>	

### ANEXO Nº3

## CRITERIOS REGIONALES DE FOCALIZACION TERRITORIAL, SECTORIAL Y PERFIL DE CLIENTES

### REGIÓN DE ARICA Y PARINACOTA

<b>FOCALIZACIÓN TERRITORIAL</b>			
<p><b>Definición:</b> Focalizar en función de un área geográfica específica, donde sus límites están bien definidos, tales como provincia/s, comuna/s, cuenca, valle o territorio definido. Por ejemplo, un programa de apoyo a las comunas rurales de la Región</p>	<p><b><u>Focalización en:</u></b>  Provincia de Arica; comunas Arica y Camarones  Valles de Azapa, Lluta, Chaca y Acha.  Provincia de Parinacota; comunas Putre y General Lagos</p>	<p><b><u>Justificación:</u></b>  Focalización dirigida a todo el territorio de la región.</p>	<p><b><u>Observaciones:</u></b>  Se debe considerar que la Región de Arica y Parinacota cuenta con un Plan de Zonas Extremas.</p>
<b>FOCALIZACIÓN SECTORIAL</b>			
<p><b>Definición:</b> Focalizar en función de un sector de la actividad económica que engloba o reúne a las empresas que actúan en una misma área.</p>	<p><b><u>Focalización en:</u></b>  Sectores: Agricultura, Turismo, Servicios y Pesca Artesanal</p>	<p><b><u>Justificación:</u></b>  Priorización en las mesas de trabajo sectoriales que presentan dificultades en su desarrollo económico y demandan apoyo del Estado.</p>	<p><b><u>Observaciones:</u></b></p>
<b>FOCALIZACIÓN POR PERFIL DE CLIENTES</b>			
<p><b>Definición:</b> Focalizar en función de un grupo de clientes que cumplen con una característica común (grupo</p>	<p><b><u>Focalización en:</u></b>  Empresarios/as con iniciación de actividades ante el Servicio de</p>	<p><b><u>Justificación:</u></b>  Grupo de beneficiarios sin excepciones específicas, salvo</p>	<p><b><u>Observaciones:</u></b></p>

<p>objetivo o público objetivo) y que determina un tipo de destinatario específico sobre el cual la Dirección Regional pretende impactar. La clasificación puede considerar diversos aspectos, por ejemplo, género (hombres o mujeres), etnia (atacameño, aimara, mapuche, etc.), grupo etario (jóvenes, personas mayores), entre otros.</p>	<p>Impuestos Internos. Emprendedores/as sin iniciación de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos, con experiencia en el rubro a desarrollar.</p> <p>Hombres y mujeres de todas las etnias, mayores de 18 años.</p>	<p>los emprendedores/as que deben poseer experiencia en el rubro a desarrollar.</p>	
--	--	---	--

## REGION DE TARAPACA

<b>FOCALIZACIÓN TERRITORIAL</b>			
<b>Definición:</b>	<b><u>Focalización en:</u></b>	<b><u>Justificación:</u></b>	<b><u>Observaciones:</u></b>
<p>Focalizar en función de un área geográfica específica, donde sus límites están bien definidos, tales como provincia/s, comuna/s, cuenca, valle o territorio definido. Por ejemplo, un programa de apoyo a las comunas rurales de la Región</p>	<p>Provincias del Tamarugal e Iquique.</p>	<p>Existe una baja densidad empresarial y de emprendedores/as con una alta dispersión geográfica en la región, lo que exige un amplio despliegue operacional de la Dirección Regional de SERCOTEC en el territorio.</p>	
<b>FOCALIZACIÓN SECTORIAL</b>			
<b>Definición:</b>	<b><u>Focalización en:</u></b>	<b><u>Justificación:</u></b>	<b><u>Observaciones:</u></b>
<p>Focalizar en función de un sector de la actividad económica que engloba o reúne a las empresas que actúan en una misma área.</p>	<p>Provincias de Iquique y Tamarugal:  Turismo, Logística, Pesca Artesanal, Agroindustria y Servicios Industriales, Manufactura y Comercio.</p>	<p>Son las principales actividades económicas, asociadas a los ejes estratégicos de desarrollo regional y en las que se ha concentrado SERCOTEC en los últimos años.</p>	
<b>FOCALIZACIÓN POR PERFIL DE CLIENTES</b>			



<b>Definición:</b>	<b><u>Focalización en:</u></b>	<b><u>Justificación:</u></b>	<b><u>Observaciones:</u></b>
<p>Focalizar en función de un grupo de clientes que cumplen con una característica común (grupo objetivo o público objetivo) y que determina un tipo de destinatario específico sobre el cual la Dirección Regional pretende impactar. La clasificación puede considerar diversos aspectos, por ejemplo, género (hombres o mujeres), etnia (atacameño, aimara, mapuche, etc.), grupo etario (jóvenes, personas mayores), entre otros.</p>	<p>Considerar focalización de género, étnico y etario conforme a las políticas gubernamentales nacionales y regionales que lo exijan.</p>	<p>La focalización eventual está ajustada a la realidad regional, caracterizada por una significativa participación de mujeres, indígenas, adultos mayores y jóvenes emprendedoras/es y empresarias/os.</p>	

## REGION DE ANTOFAGASTA

<b>FOCALIZACIÓN TERRITORIAL</b>			
<b><u>Definición:</u></b>	<b><u>Focalización en:</u></b>	<b><u>Justificación:</u></b>	<b><u>Observaciones:</u></b>
<p>Focalizar en función de un área geográfica específica, donde sus límites están bien definidos, tales como provincia/s, comuna/s, cuenca, valle o territorio definido. Por ejemplo, un programa de apoyo a las comunas rurales de la Región</p>	<p>No se discriminarán comunas ni territorios, privilegiándose unos sobre otros dependiendo del programa a ejecutar.</p>	<p>En atención a que las realidades de las 9 comunas de la Región son muy distintas, y las distancias entre cada una de ellas es importante. Se priorizarán en su oportunidad las zonas de oportunidades.</p>	<p>Se plantea un modelo dinámico de atención de acuerdo a la evaluación permanente a la respuesta y realidad de cada territorio.</p>
<b>FOCALIZACIÓN SECTORIAL</b>			
<b><u>Definición:</u></b>	<b><u>Focalización en:</u></b>	<b><u>Justificación:</u></b>	<b><u>Observaciones:</u></b>
<p>Focalizar en función de un sector de la actividad económica que engloba o reúne a las empresas que actúan en una misma área.</p>	<p><b>1.Sector turismo</b> en general, priorizando al turismo de intereses especiales y turismo de negocios;</p> <p><b>2.Sector alimentario</b>, el cual comprende el sector acuícola, pesca artesanal, agricultura, y ganadería;</p> <p><b>3.Sector minero</b>, el cual comprende proveedores a la minería y pequeña minería;</p> <p><b>4.Sector energético</b>, industria energía no convencional.</p>	<p>El Programa Regional de Gobierno, Región de Antofagasta 2014-2018 ha definido ciertos objetivos a fin de cumplir con el eje de crecimiento económico regional. Por lo tanto, esta Dirección Regional prestará énfasis a los sectores productivos priorizados en él.</p>	<p>Se ha realizado un trabajo mancomunado con la Seremía de Economía y la cartera en fomento Productivo que es parte del sector, para realizar una labor coordinada y complementaria entre todos.</p>

FOCALIZACIÓN POR PERFIL DE CLIENTES			
<b>Definición:</b>	<b>Focalización en:</b>	<b>Justificación:</b>	<b>Observaciones:</b>
<p>Focalizar en función de un grupo de clientes que cumplen con una característica común (grupo objetivo o público objetivo) y que determina un tipo de destinatario específico sobre el cual la Dirección Regional pretende impactar. La clasificación puede considerar diversos aspectos, por ejemplo, género (hombres o mujeres), etnia (atacameño, aimara, mapuche, etc.), grupo etario (jóvenes, personas mayores), entre otros.</p>	<p>Micro y Pequeñas empresas establecidas o en etapa incipiente, con ventas anuales entre las 100 a 25.000 UF (a lo menos el 40% de las empresas focalizadas deberán ser de propiedad de mujeres).</p> <p>Emprendedores/as con menos de 12 meses de inicio de actividades en el SII o informal con negocio funcionando.</p>	<p>Se considera focalizar la intervención hacia las empresas de menor tamaño formales y emprendedores/as, que hoy se enfrentan a una oportunidad de mercado y que por diversas razones no pueden aprovechar.</p>	<p>Programas o Servicios en el marco de la focalización sectorializada definida por la Dirección Regional.</p> <p>No podrán ser beneficiarios, aquellas empresas o socios que, en los últimos 3 años, hayan resultado ganadores de Sercotec y quienes tengan una participación igual o superior al 25% en otra empresa ganadora.</p> <p>No así para el caso de emprendedores/as.</p>

## REGION DE ATACAMA

<b>FOCALIZACIÓN TERRITORIAL</b>			
<b>Definición:</b>	<b>Focalización en:</b>	<b>Justificación:</b>	<b>Observaciones:</b>
<p>Focalizar en función de un área geográfica específica, donde sus límites están bien definidos, tales como provincia/s, comuna/s, cuenca, valle o territorio definido. Por ejemplo, un programa de apoyo a las comunas rurales de la Región</p>	<p>Provincias de Huasco, Copiapó y Chañaral, urbano y rural.</p>	<p>La economía regional desde la perspectiva de su aporte al PIB, se sustenta en las actividades de la Minería, Construcción, Servicios y Comercio. Al ser una región esencialmente minera, su nivel de actividad está directamente relacionado a los cambios del mercado mundial del cobre y hoy día además a la viabilidad de proyectos mineros.</p> <p>A nivel provincial, un 60% de las empresas se encuentran en la provincia de Copiapó, el 30% en Huasco y el 10% en Chañaral. Esta misma distribución se refleja en la colocación histórica de Sercotec con su oferta de instrumentos y programas, por lo cual esta focalización pretende atender clientes en una misma proporción pero con el gran desafío de poder aumentar la cobertura en la provincia de Chañaral.</p> <p>Uno de los 9 pilares de la estrategia de desarrollo regional de Atacama al 2017, es avanzar en la Diversificación y mayor</p>	<p>Para la aplicación de foco por instrumento o programa específico, la dirección regional podrá aplicar más foco sobre esta focalización territorial general</p>

		<p>dinamismo de la economía <b>regional</b>. En este pilar el quehacer de nuestra institución pretende realizar su aporte con un foco territorial en las tres provincias de la región, con un total de 9 comunas.</p>	
--	--	---	--

**FOCALIZACIÓN SECTORIAL**

<b>Definición:</b>	<b><u>Focalización en:</u></b>	<b><u>Justificación:</u></b>	<b><u>Observaciones:</u></b>
<p>Focalizar en función de un sector de la actividad económica que engloba o reúne a las empresas que actúan en una misma área.</p>	<p>Agroindustria; servicios; pesca artesanal y acuicultura; comercio y turismo</p>	<p>Como se mencionó en la fundamentación territorial, la economía de la región de Atacama desde la perspectiva de su aporte al PIB, se sustenta en las actividades de la Minería, Construcción, Servicios y Comercio. Al ser una región esencialmente minera, su nivel de actividad está directamente relacionado a los cambios del mercado mundial del cobre y hoy día además a la viabilidad de proyectos mineros. En virtud de esta situación existen y se crean muchos negocios asociados a los servicios de todo tipo (transporte, alimentación, logísticos, gráficos, audiovisuales, turismo, etc.) que requieren de asistencia técnica, capacitación y financiamiento de inversión. La misma situación sucede con el sector del comercio y turismo y para el caso de la agroindustria en los</p>	<p>Para la aplicación de foco por instrumento o programa específico, la dirección regional podrá aplicar más foco sobre esta focalización sectorial general</p>

		valles del Huasco y Copiapó, es una actividad económica creciente, con productos identitarios de la región y que apuntan directamente a la diversificación productiva en la región. Para el caso de la Pesca Artesanal y pequeña acuicultura existe una priorización estratégica del Gobierno Regional para este período ante lo cual nuestro servicio está siendo requerido para apoyar con oferta regular y principalmente a través de recursos del FNDR	
--	--	--	--

**FOCALIZACIÓN POR PERFIL DE CLIENTES**

<b>Definición:</b>	<b><u>Focalización en:</u></b>	<b><u>Justificación:</u></b>	<b><u>Observaciones:</u></b>
Focalizar en función de un grupo de clientes que cumplen con una característica común (grupo objetivo o público objetivo) y que determina un tipo de destinatario específico sobre el cual la Dirección Regional pretende impactar. La clasificación puede considerar diversos aspectos, por ejemplo, género (hombres o mujeres), etnia (atacameño, aimara, mapuche, etc.), grupo etario (jóvenes, personas mayores), entre otros.	Hombres y mujeres, con negocios establecidos o en etapa incipiente (de 0 a 25.000 UF de ventas totales)	Las pequeñas y microempresas, en la región (cercana a las 12.000) y al igual que en un contexto nacional, si bien paulatinamente han mejorado sus posibilidades de acceso a financiamiento y otras alternativas de crecimiento, todavía no presentan un nivel suficiente de equidad que posibilite el desarrollo del potencial empresarial. Así mismo para los emprendedores que recién comienzan a desarrollar un negocio y que necesitan formalizarse y crecer.  En consecuencia se	Para la aplicación de foco por instrumento o programa específico, la dirección regional podrá aplicar más foco sobre esta focalización por clientes general

		considera focalizar la intervención hacia las empresas de menor tamaño formales y emprendedores, que hoy se enfrentan a una oportunidad de mercado y que por diversas razones no pueden aprovechar, esto sin diferenciar a priori entre hombres y mujeres, sino de acuerdo a las características y proyecciones de sus negocios.	
--	--	--	--

## REGION DE COQUIMBO

<b>FOCALIZACIÓN TERRITORIAL</b>			
<b><u>Definición:</u></b>	<b><u>Focalización en:</u></b>	<b><u>Justificación:</u></b>	<b><u>Observaciones:</u></b>
<p>Focalizar en función de un área geográfica específica, donde sus límites están bien definidos, tales como provincia/s, comuna/s, cuenca, valle o territorio definido. Por ejemplo, un programa de apoyo a las comunas rurales de la Región</p>	<p>Las 15 comunas de la Región de Coquimbo (La Higuera, La Serena, Coquimbo, Vicuña, Paihuano, Andacollo, Ovalle, Río Hurtado, Monte Patria, Punitaqui, Combarbalá, Canela, Salamanca, Illapel y Los Vilos) con especial énfasis en las comunas alejadas y colindantes a la conurbación La Serena-Coquimbo.</p>	<p>El 80% del financiamiento y el apoyo empresarial brindado por SERCOTEC en los últimos años, se ha destinado a las MIPES de la conurbación La Serena-Coquimbo, por lo que se requiere una mayor equidad y distribución territorial de nuestros recursos y servicios.</p>	<p>Para el resultado final, se debe considerar la cantidad de empresas existentes en las comunas fuera de la conurbación La Serena – Coquimbo.</p>
<b>FOCALIZACIÓN SECTORIAL</b>			
<b><u>Definición:</u></b>	<b><u>Focalización en:</u></b>	<b><u>Justificación:</u></b>	<b><u>Observaciones:</u></b>
<p>Focalizar en función de un sector de la actividad económica que engloba o reúne a las empresas que actúan en una misma área.</p>	<p>Los siguientes sectores de la actividad económica regional definida según la Estrategia Regional de Desarrollo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Minería</li> <li>-Agricultura</li> <li>-Pesca-acuicultura</li> <li>-Servicios</li> <li>-Turismo</li> <li>-Energía</li> </ul>	<p>Estos sectores económicos se enmarcan dentro de la estrategia de desarrollo regional (2010-2020) de la Región de Coquimbo.</p>	<p>El sector comercio se incorpora dentro de la focalización sectorial pensando en los futuros instrumentos que se entregarán a los clientes de SERCOTEC, como el programa Barrios Comerciales.</p>



	Agregándose además al sector comercio y alimentario.		
<b>FOCALIZACIÓN POR PERFIL DE CLIENTES</b>			
<b>Definición:</b> Focalizar en función de un grupo de clientes que cumplen con una característica común (grupo objetivo o público objetivo) y que determina un tipo de destinatario específico sobre el cual la Dirección Regional pretende impactar. La clasificación puede considerar diversos aspectos, por ejemplo, género (hombres o mujeres), etnia (atacameño, aimara, mapuche, etc.), grupo etario (jóvenes, personas mayores), entre otros.	<b>Focalización en:</b> MIPES, de los sectores económicos mencionados incorporando un enfoque de género (50/50) que permita la equidad en la entrega de recursos.	<b>Justificación:</b> Las Mipes son los clientes que se establecen dentro de nuestra misión como servicio de cooperación técnica. La inclusión del enfoque de género, está relacionado con la Agenda de Género del gobierno de la presidenta Michelle Bachelet que indica como necesario el esfuerzo para lograr la igualdad entre hombres y mujeres debido a que Chile retrocedió del lugar 46 al 87 en el índice de igualdad de género que elabora el Foro Económico Mundial.	<b>Observaciones:</b> El enfoque de género será importante en los instrumentos en los cuales se permita tal focalización, obviando por supuesto los programas dirigidos a las agrupaciones, o grupos de empresarios que de por si no tienen una paridad establecida.

## REGION DE VALPARAISO

<b>FOCALIZACIÓN TERRITORIAL</b>			
<p><b>Definición:</b> Focalizar en función de un área geográfica específica, donde sus límites están bien definidos, tales como provincia/s, comuna/s, cuenca, valle o territorio definido. Por ejemplo, un programa de apoyo a las comunas rurales de la Región</p>	<p><b>Focalización en:</b> Las 8 provincias, 38 comunas y/o en los sectores o localidades de la región de Valparaíso. Se dará énfasis tanto al territorio como a la actividad económica que se desarrolle en él, por lo que podrían unirse varias comunas con características similares o complementarias para un determinado proyecto.</p>	<p><b>Justificación:</b> La región de Valparaíso es diversa en su territorio (cordillera, mar, insular, valles) por lo que se desarrollarán proyectos en toda su extensión.</p>	<p><b>Observaciones:</b> Se considerarán los territorios insulares de Isla de Pascua y la comuna de Juan Fernández</p>
<b>FOCALIZACIÓN SECTORIAL</b>			
<p><b>Definición:</b> Focalizar en función de un sector de la actividad económica que engloba o reúne a las empresas que actúan en una misma área.</p>	<p><b>Focalización en:</b> Los sectores o subsectores de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-<b>Turismo</b></li> <li>-<b>Agroindustria</b></li> <li>-<b>Servicios complementarios a la Minería</b></li> <li>-<b>Servicios complementarios a la Industria del Conocimiento</b> (Educación Superior)</li> </ul>	<p><b>Justificación:</b> Estos sectores económicos se enmarcan dentro de la Estrategia Regional de Desarrollo 2012 – 2020 de la región de Valparaíso.</p>	<p><b>Observaciones:</b> El sector comercio se incorporó dentro de la focalización debido a los instrumentos que durante 2015 se comenzarán a implementar en SERCOTEC.</p>

	<p><b>-Servicios complementarios a la Logística y Actividades Portuarias</b></p> <p>Agregándose además el <b>sector comercio y agricultura.</b></p>		
<b>FOCALIZACIÓN POR PERFIL DE CLIENTES</b>			
<p><b>Definición:</b> Focalizar en función de un grupo de clientes que cumplen con una característica común (grupo objetivo o público objetivo) y que determina un tipo de destinatario específico sobre el cual la Dirección Regional pretende impactar. La clasificación puede considerar diversos aspectos, por ejemplo, género (hombres o mujeres), etnia (atacameño, aimara, mapuche, etc.), grupo etario (jóvenes, personas mayores), entre otros.</p>	<p><b>Focalización en:</b> Algunos proyectos podrían incorporar focalización de género (exclusivo para mujeres), etario (exclusivo para jóvenes) y étnicos.</p>	<p><b>Justificación:</b> Nuestra institución es parte de la mesa Programa Regional de Igualdad de Oportunidad, que desarrolla la Agenda de Género regional de la Presidenta, por lo que hemos considerado el desarrollar proyectos exclusivos para mujeres.  Por ser una región consolidada de establecimientos de educación superior hemos considerado incentivar el emprendimiento juvenil.  Respecto a la focalización étnica, Isla de Pascua es un territorio turístico importante a nivel regional y nacional que hemos considerado abarcar.</p>	<p><b>Observaciones:</b></p>

## REGION METROPOLITANA

<b>FOCALIZACIÓN TERRITORIAL</b>			
<p><b>Definición:</b> Focalizar en función de un área geográfica específica, donde sus límites están bien definidos, tales como provincia/s, comuna/s, cuenca, valle o territorio definido. Por ejemplo, un programa de apoyo a las comunas rurales de la Región</p>	<p><b><u>Focalización en:</u></b> La intervención para el año 2015 se hará con focalización para las 6 provincias: Cordillera, Maipo, Chacabuco, Talagante, Melipilla y el Gran Santiago.</p>	<p><b><u>Justificación:</u></b> La Estrategia de Desarrollo Regional, busca la integración de lo rural con lo urbano.  Sin embargo, la intervención de SCT DRM considerará la atención de todo las Empresas y Emprendedores del tejido productivo regional.</p>	<p><b><u>Observaciones:</u></b> Se atenderá a la Región en su conjunto de acuerdo a las vocaciones productivas de cada territorio; provincial, comunal o localidad.</p>
<b>FOCALIZACIÓN SECTORIAL</b>			
<p><b>Definición:</b> Focalizar en función de un sector de la actividad económica que engloba o reúne a las empresas que actúan en una misma área.</p>	<p><b><u>Focalización en:</u></b> Industria Alimentaria, Agroindustria, Manufactura, Tics, Diseño e industrias Creativas, Servicios asoci. A la Minería, Turismo y Comercio.</p>	<p><b><u>Justificación:</u></b> Sectores priorizados en la Estrategia de Desarrollo Regional y Estrategia Regional de Innovación.</p>	<p><b><u>Observaciones:</u></b> Aunque son los sectores priorizados por el GORE, debe quedar abierta la posibilidad de nuevos sectores con potencial de desarrollo.</p>
<b>FOCALIZACIÓN POR PERFIL DE CLIENTES</b>			
<p><b>Definición:</b> Focalizar en función de un grupo de clientes que cumplen con una característica común (grupo objetivo o público objetivo) y que determina un tipo de destinatario</p>	<p><b><u>Focalización en:</u></b> No se define focalización en temáticas específicas, pero se considerará que algunos</p>	<p><b><u>Justificación:</u></b> A) Existe información estadística que indica que las Mujeres no acceden en igualdad de condiciones instrumentos de fomento, respecto a los hombres. (Revista Trabajo Social, PUC,</p>	<p><b><u>Observaciones:</u></b></p>

<p>específico sobre el cual la Dirección Regional pretende impactar. La clasificación puede considerar diversos aspectos, por ejemplo, género (hombres o mujeres), etnia (atacameño, aimara, mapuche, etc.), grupo etario (jóvenes, personas mayores), entre otros.</p>	<p>instrumentos se priorizará perspectiva de género y emprendimiento juvenil.</p>	<p>Carola Naranjo). Sin embargo, al acceder son más comprometidas con los resultados esperados.</p> <p>B) Tenemos una muy baja participación y ocupación laboral en los sectores jóvenes, especialmente en los sectores más vulnerables. En Chile existe un aproximado de 600 mil jóvenes, que no estudia ni trabaja, de esto aprox. el 40% está en la RM. Por lo tanto, el autoempleo de oportunidad puede ser una oportunidad de desarrollo.</p>	
---	---	--	--

## REGION DE O'HIGGINS

<b>FOCALIZACIÓN TERRITORIAL</b>			
<p><b>Definición:</b> Focalizar en función de un <u>área geográfica específica</u>, donde sus límites están bien definidos, tales como provincia/s, comuna/s, cuenca, valle o territorio definido. Por ejemplo, un programa de apoyo a las comunas rurales de la Región</p>	<p><b><u>Focalización en:</u></b></p>	<p><b><u>Justificación:</u></b></p>	<p><b><u>Observaciones:</u></b> Por acuerdo del equipo regional y del Gabinete Económico, se establece priorizar bajo los otros términos de focalización</p>
<b>FOCALIZACIÓN SECTORIAL</b>			
<p><b>Definición:</b> Focalizar en función de un <u>sector de la actividad económica</u> que engloba o reúne a las empresas que actúan en una misma área.</p>	<p><b><u>Focalización en:</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Turismo</li> <li>2. Silvioagropecuario</li> <li>3. Pesca artesanal y acuicultura</li> <li>4. Micro y pequeña minería</li> </ol>	<p><b><u>Justificación:</u></b></p> <p><b><u>Turismo:</u></b> De acuerdo a la focalización que establece la Estrategia de Desarrollo Regional, en el ámbito de turismo se debe:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fomentar y orientar el desarrollo de la industria turística sobre la base de las potencialidades y atributos que presentan los territorios.</li> <li>2. Apoyar el desarrollo de una oferta turística competitiva, de calidad y para todo el año.</li> <li>3. Fomentar la asociatividad entre los diferentes actores vinculados al sector.</li> <li>4. Apoyar la implementación de estrategias de</li> </ol>	<p><b><u>Observaciones:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Considerar como valores deseables en forma transversal, energías renovables, innovación, sustentabilidad y valorización de residuos</li> <li>- En el sector silvioagropecuario se pretende potenciar acciones que agreguen valor a la producción básica de este sector</li> <li>- En el caso del</li> </ul>

		<p>marketing para el posicionamiento de la oferta turística</p> <p>5. Mejorar el nivel de desarrollo de la oferta turística regional</p> <p><b><u>Silvoagropecuario:</u></b> Dentro de las prioridades de intervención regional se establece, “Formular e implementar una política regional, con definiciones por territorio, que integre el conjunto de actividades silvoagropecuarias permitiendo el desarrollo sustentable de estas”, por ello se considerará en específico dentro del sector:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bosques (forestal)</li> <li>2. Agricultura (incluye apicultura)</li> <li>3. Ganadería</li> </ol> <p>Promocionar las buenas prácticas para la agricultura que asegure la sustentabilidad ambiental de los entornos y el sustento de quienes realizan dicha actividad.</p> <p><b><u>Pesca artesanal y acuicultura:</u></b> Dentro de la agenda de productividad, innovación y crecimiento económico: Se implementará un programa para potenciar la productividad y diversificación de la pesca artesanal y semi-industrial, que fortalezca su competitividad y la sustentabilidad de los recursos a través del desarrollo de clusters y otras iniciativas de coordinación públicas- privadas. En el caso particular de nuestra región, debido a la escasez de recursos para explotar, se trabajará en procesos de reconversión productiva,</p>	<p>turismo, se consideran todos aquellos emprendedores y MIPES que producen o prestan servicios relacionados con el sector. Para priorizar proyectos más específicos en el ámbito del turismo, se considerará como referencia lo establecido en la ERD, para cada UDE en particular y la política regional de turismo.</p>
--	--	--	--

		<p>buscando nuevos nichos de negocios dentro del rubro. Adicionalmente la EDR establece: la promoción de buenas prácticas en la pesca artesanal que asegure la sustentabilidad ambiental de los entornos y el sustento de quienes realizan dicha actividad.</p> <p><b><u>Micro y pequeña minería:</u></b> La estrategia de desarrollo regional establece:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Incrementar acciones de asistencia técnica y modernización de procesos a la pequeña minería.</li> <li>2. Apoyar a la pequeña minería en la instalación de procesos productivos sustentables y armónicos con las actividades y los habitantes del territorio en el cual están insertas</li> <li>3. Promocionar las buenas prácticas en la explotación minera que asegure la sustentabilidad ambiental de los entornos y el sustento de quienes realizan dicha actividad.</li> </ol>	
--	--	--	--

**FOCALIZACIÓN POR PERFIL DE CLIENTES**

<b><u>Definición:</u></b>	<b><u>Focalización en:</u></b>	<b><u>Justificación:</u></b>	<b><u>Observaciones:</u></b>
<p>Focalizar en función de un <u>grupo de clientes</u> que cumplen con una característica común (grupo objetivo o público objetivo) y que determina un tipo de destinatario específico sobre el cual la</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mujeres Recolectoras de algas</li> <li>2. Panaderos Micro y pequeñas empresas</li> </ol>	<p><b><u>Mujeres:</u></b> La estrategia de desarrollo regional señala:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fomentar el emprendimiento entre las mujeres , con especial énfasis en aquellas que cumplen el rol de jefas de hogar</li> <li>2. Incorporar criterios de asignación de recursos públicos con enfoque d</li> </ol>	<p>Considerar como valores deseables en forma transversal, energías renovables, innovación, sustentabilidad y valorización de residuos</p>



<p>Dirección Regional pretende impactar. La clasificación puede considerar diversos aspectos, por ejemplo, género (hombres o mujeres), etnia (atacameño, aimara, mapuche, etc.), grupo etario (jóvenes, personas mayores), entre otros.</p>	<p>as asociadas a la prestación de servicios para la gran minería</p>	<p>genero</p> <p><b><u>Recolectoras de algas</u></b></p> <p>Promocionar las buenas prácticas en la recolección de algas que asegure la sustentabilidad ambiental de los entornos y el sustento de quienes realizan dicha actividad. Implementar programas de fomento a la asociatividad e innovación de los recolectores del borde costero, que les permita incorporar sus productos directamente a los mercados y generar mayor valor agregado</p> <p><b><u>Panaderos:</u></b></p> <p>Si bien no figuran en la estrategia de desarrollo regional como prioridad en términos productivos, se hace necesario intervenir en el contexto de la influencia que tienen como agentes contaminantes, dada la contingencia medioambiental que implica la puesta en marcha del DS 15 del 2013, del Plan de Descontaminación atmosférica del Valle Central, que obliga a ocupar tecnologías que aseguren emisiones que cumplan con la normativa. Esto entrará en vigencia a partir del 05 de agosto de 2015 y afecta a 17 comunas de la región.</p> <p><b><u>Micro y pequeñas empresas asociadas a la prestación de servicios para la gran minería:</u></b></p> <p>Dado que en la estrategia de desarrollo regional se prioriza la</p>	
---	---	--	--

		<p>gran minería, pero institucionalmente está fuera de nuestros ámbitos de intervención (por tamaño), se trabajará con aquellos emprendedores y MIPES que generen productos o servicios que se encadenen a la gran minería en forma de subcontratistas u otros que sean pertinentes.</p>	
--	--	--	--

## REGION MAULE

<b>FOCALIZACIÓN TERRITORIAL</b>			
<b><u>Definición:</u></b>	<b><u>Focalización en:</u></b>	<b><u>Justificación:</u></b>	<b><u>Observaciones:</u></b>
<p>Focalizar en función de un área geográfica específica, donde sus límites están bien definidos, tales como provincia/s, comuna/s, cuenca, valle o territorio definido. Por ejemplo, un programa de apoyo a las comunas rurales de la Región</p>	<p>1.1 PRECORDILLERA de la Región del Maule</p> <p>1.2 COSTA MAULINA</p> <p>1.3 PRECORDILLERA DE 5 CUENCAS DE LOS RIOS: Teno, Lontue-Claro, Lircay, Maule y Achibueno.</p> <p>2. Centros Urbanos del Maule, ciudades sobre 40 mil habitantes.</p>	<p>1. Esta focalización recoge los avances en materia de focalización llevados adelante por SERNATUR con sus destinos turísticos.</p> <p>1.1 En estas áreas geográficas se cuenta con significativa masa empresarial en torno a este negocio.</p> <p>2. Como foco para el desarrollo de Servicios Especializados y negocios del ámbito de la Manufactura.</p>	
<b>FOCALIZACIÓN SECTORIAL</b>			
<b><u>Definición:</u></b>	<b><u>Focalización en:</u></b>	<b><u>Justificación:</u></b>	<b><u>Observaciones:</u></b>
<p>Focalizar en función de un sector de la actividad económica que engloba o reúne a las empresas que actúan en una misma área.</p>	<p>1.1 Turismo y producción local regional</p> <p>1.2 Turismo costa Maule sur</p> <p>1.3 Turismo costa Maule norte</p> <p>1.4 Turismo cordillera</p>	<p>1. La focalización en este sector económico se basa en la integración de una diversidad de servicios vinculados: gastronomía, alojamiento, traslados, artesanía, entre otros.</p> <p>2. La Región del</p>	

	<p>2. Desarrollo Agrocomercial</p> <p>3. comercio y servicios</p> <p>4. forestal, industria secundaria de la madera</p>	<p>Maule es una importante productora de Berries, Fruta fresca, productos hortícolas y apícolas, con significativo efecto en el crecimiento y empleo de esta.</p> <p>3. Concentra la mayor cantidad de empresas de menor tamaño en la región.</p> <p>4. Importante nicho para el desarrollo de emprendimiento entre la industria secundaria de la madera y los pequeños productores forestales.</p>	
--	---	---	--

**FOCALIZACIÓN POR PERFIL DE CLIENTES**

<b><u>Definición:</u></b>	<b><u>Focalización en:</u></b>	<b><u>Justificación:</u></b>	<b><u>Observaciones:</u></b>
<p>Focalizar en función de un grupo de clientes que cumplen con una característica común (grupo objetivo o público objetivo) y que determina un tipo de destinatario específico sobre el cual la Dirección Regional pretende impactar. La clasificación puede considerar diversos</p>	<p>1. Genero regional</p> <p>2. Etnia regional</p> <p>3. Jóvenes</p>	<p>1. Conforme a las prioridades Gubernamentales en materia de acceso a las Políticas Públicas de este grupo.</p> <p>2. Según registro de CONADIS en el Maule existen alrededor de 40.000 descendientes de etnias originarias.</p> <p>3. Estrato etario donde se concentran las mayores cifras de desempleo.</p>	

aspectos, por ejemplo, género (hombres o mujeres), etnia (atacameño, aimara, mapuche, etc.), grupo etario (jóvenes, personas mayores), entre otros.			
---	--	--	--

## REGION DEL BIOBIO

<b>FOCALIZACIÓN TERRITORIAL</b>			
<p><b><u>Definición:</u></b> Focalizar en función de un área geográfica específica, donde sus límites están bien definidos, tales como provincia/s, comuna/s, cuenca, valle o territorio definido. Por ejemplo, un programa de apoyo a las comunas rurales de la Región</p>	<p><b><u>Focalización en:</u></b></p> <p><b>Provincia de Concepción</b> máximo el 40% de beneficiados, focalizados por distribución proporcional de acuerdo a número de empresas por comunas</p> <p><b>Provincia de Biobío</b> mínimo el 22% de beneficiados, focalizando y hasta un 40% de los empresarios en ciudades de más de 50.000 habitantes.</p> <p><b>Provincia de Ñuble</b> mínimo el 22% de beneficiados, focalizando y hasta un 40% de los empresarios en ciudades de más de 50.000 habitantes</p> <p><b>Provincia de Arauco</b> el 16 % de beneficiados con distribución proporcional de acuerdo a número de empresas por comunas</p>	<p><b><u>Justificación:</u></b></p> <p>Intervención regional sin discriminar comunas más alejadas o rurales. Distribución por masa empresarial y zona de rezago</p> <p>En los <b>50 compromisos presidenciales de la presidenta Michelle Bachelet</b>, se encuentra el compromiso N°47, que establece: “Porque nuestra economía ha perdido competitividad, dinamismo y sigue basada en la explotación de materias primas, entregaremos la <b>Agenda de Productividad, Innovación y Crecimiento Económico</b> que se pondrá en marcha a contar de 2014 y que busca que Chile tenga una economía realmente moderna y dinámica”. Además los 7 ejes de dicha Agenda de Productividad, Innovación y Crecimiento Económico.</p>	<p><b><u>Observaciones:</u></b></p> <p>Se prioriza la intervención en comunas, con menos de 50.000 habitantes, en las provincias de Concepción, Biobío y Ñuble.</p>
<b>FOCALIZACIÓN SECTORIAL</b>			
<p><b><u>Definición:</u></b> Focalizar en</p>	<p><b><u>Focalización en:</u></b></p>	<p><b><u>Justificación:</u></b></p>	<p><b><u>Observaciones:</u></b></p>

<p>función de un sector de la actividad económica que engloba o reúne a las empresas que actúan en una misma área.</p>	<p>Industria manufacturera metálica y manufactura no metálica.</p> <p>Turismo (Alojamiento, Gastronomía, Operadores, Turismo Aventura, Transporte y Guías de Turismo)</p>	<p>Si consideramos la estructura de actividades, durante la ERD 2008-2015 los sectores que en mayor medida aportan al producto regional son la Industria Manufacturera (35,8 %), Servicios Personales (12,8%), Transportes y Comunicaciones (8,1 %), Construcción (7,7%) y Servicios Financieros (7,6%).</p>	<p>Se utilizó la ERD 2008-2015, ya que la nueva ERD estará lista en diciembre de este año</p> <p>Se pondrá énfasis en potenciar empresas dedicadas a las energías renovables e innovación</p>
--	---	--	---

### FOCALIZACIÓN POR PERFIL DE CLIENTES

<b><u>Definición:</u></b>	<b><u>Focalización en:</u></b>	<b><u>Justificación:</u></b>	<b><u>Observaciones:</u></b>
<p>Focalizar en función de un grupo de clientes que cumplen con una característica común (grupo objetivo o público objetivo) y que determina un tipo de destinatario específico sobre el cual la Dirección Regional pretende impactar. La clasificación puede considerar diversos aspectos, por ejemplo, género (hombres o mujeres), etnia</p>	<p>Empresas de Menor Tamaño con ventas superiores a 200 UF e inferiores a 10.000 UF al año. Con más de un año de antigüedad y ventas demostrables.</p> <p>A lo menos el 40% de las empresas focalizadas deberán ser de propiedad de mujeres (En caso de sociedad con socia(s) mujer(es), esta(s) deben tener a lo menos el 50% de participación en la empresa, para ser consideradas dentro de la focalización como mujeres).</p> <p>Para EMPRENDEDORES, que estén desarrollando su negocio (formal o informal) formales con menos de 12 meses de</p>	<p>Las empresas deberán estar formalizadas ante el SII y demostrar ventas netas de al menos 200 UF en el ejercicio contable anterior al de postulación, a lo menos 10 meses con ventas demostrables.</p>	<p>Los beneficiarios adjudicados no deberán haber obtenido subsidios (regulares o FNDR) de Sercotec en los 4 últimos años, a nivel nacional exceptuando los emprendimientos en etapa inicial.</p> <p>No podrán ser beneficiarios, aquellas empresas o socios que hayan resultado ganadores de Sercotec y que tengan una participación igual o superior al 25%, en los</p>

<p>(atacameño, aimara, mapuche, etc.), grupo etario (jóvenes, personas mayores), entre otros.</p>	<p>inicio de actividades en 1ra categoría ante SII o informal con negocio funcionando</p>		<p>últimos 4 años</p> <p>No podrán beneficiarse las personas que trabajen en SSPP, de Plantas Municipales, de instituciones del estado, siempre y cuando la actividad principal no sea la empresarial.</p> <p>Empresarios con potencialidades de crecimiento y generación de empleo</p>
---	---	--	---



## REGION DE LA ARAUCANIA

<b>FOCALIZACIÓN TERRITORIAL</b>			
<b><u>Definición:</u></b>	<b><u>Focalización en:</u></b>	<b><u>Justificación:</u></b>	<b><u>Observaciones:</u></b>
<p>Focalizar en función de un área geográfica específica, donde sus límites están bien definidos, tales como provincia/s, comuna/s, cuenca, valle o territorio definido. Por ejemplo, un programa de apoyo a las comunas rurales de la Región.</p>	<p>Territorios definidos en la ERD 2010-2022</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Andina</b> lonquimay, vilcún, Curacautín, cunco, melipeuco</li> <li>2. <b>Valle central</b> victoria, perquenco, lautaro</li> <li>3. <b>Lacustre</b> curarehue, pucon, villarrica</li> <li>4. <b>Malleco norte</b> angol, renaico, collipulli, ercilla</li> <li>5. <b>Nahuelbuta</b> puren, lumaco, los sauces, traiguen, galvarino, cholchol</li> <li>6. <b>Rios y mar (costa)</b> nva. Imperial, carahue, pto. Saavedra, Teodoro Schmidt, Toltén</li> <li>7. <b>TEMUCO-P.LAS CASAS</b> Temuco y Padre Las Casas</li> <li>8. <b>CAUTIN SUR</b> Loncoche, Pitrufquén, Freire, Gorbea</li> </ol>	<p>Estrategia Regional de Desarrollo 2010-2022</p> <p>El actual modelo de Gestión Territorial basado en la zonificación que identifica ocho Territorios marcadamente diferenciales, busca precisar los problemas estructurales de la Región y luego identificarlos asociados a cada uno de los territorios delimitados. Esta zonificación conformada por los ocho territorios requieren diferenciación y de articulación pública y privada y de políticas de innovación y competitividad que den cuenta de la diferenciación geográfica, multicultural y de emprendimientos.</p>	<p>Indistinto la focalización territorial regional, la intervención podrá ejecutarse en más de un territorio, dependiente de la vocación productiva u otra variable a considerar.</p>
<b>Focalización sectorial</b>			

<p><b>Definición:</b> Focalizar en función de un sector de la actividad económica que engloba o reúne a las empresas que actúan en una misma área.</p>	<p><b>Focalización en:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Agroindustria</li> <li>• Agricultura</li> <li>• Turismo</li> <li>• Acuícola</li> <li>• Silvícola</li> <li>• Industria</li> <li>• Comercio y servicios</li> <li>• Pesca</li> <li>• Energía</li> </ul>	<p><b>Justificación:</b> Estrategia Regional de Desarrollo 2010-2022</p>	<p><b>Observaciones:</b> La actual administración regional, a través del plan de Gobierno desde la región, ha priorizado el sector turismo. Sin embargo, se podrá focalizar en más de un sector productivo.</p>
--	--	--	---

**Focalización por perfil de clientes**

<p><b>Definición:</b> Focalizar en función de un grupo de clientes que cumplen con una característica común (grupo objetivo o público objetivo) y que determina un tipo de destinatario específico sobre el cual la Dirección Regional pretende impactar. La clasificación puede considerar diversos aspectos, por ejemplo,</p>	<p><b>Focalización en:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• MIPES</li> <li>• Emprendedores</li> <li>• Gremios</li> <li>• Organizaciones empresariales, funcionales productivas y comerciales</li> </ul>	<p><b>Justificación:</b> Las MIPES son los clientes que se establecen dentro de nuestra misión como Servicio de Cooperación Técnica.  Históricamente la tendencia regional de la intervención del Servicio no sobrepasa el 2% del total de MIPES. Por tanto, se hace necesario seguir interviniendo en este segmento empresarial, que representa el 97% de las empresas de la región; por tanto una de las estrategias sería potenciar la asociatividad del sector.  La Ley indígena define el reconocimiento legislativo de los Pueblos indígenas</p>	<p><b>Observaciones:</b> Esta focalización podrá considerar:  -Género (Agenda de Genero programa de Gobierno) -Origen Étnico (Ley Indígena) u otra identidad cultural -Grupo Etario - Discapacidad (Política Nacional para la Inclusión Social de las</p>
---	---	--	---

<p>género (hombres o mujeres), etnia (atacameño, aimara, mapuche, etc.), grupo etario (jóvenes, personas mayores), entre otros.</p>		<p>como constitutivos y parte integral del patrimonio Cultural de la nación Chilena, en sus diversos artículos se desarrollan normas sobre protección, fomento y desarrollo de los pueblos indígenas, en particular la focalización de los recursos del Estado para el desarrollo.</p>	<p>Personas con Discapacidad ) -Localidades aisladas (criterio SUBDERE)</p>
---	--	--	---

## REGION DE LOS RIOS

<b>FOCALIZACIÓN TERRITORIAL</b>			
<b>Definición:</b>	<b><u>Focalización en:</u></b>	<b><u>Justificación:</u></b>	<b><u>Observaciones:</u></b>
<p>Focalizar en función de un área geográfica específica, donde sus límites están bien definidos, tales como provincia/s, comuna/s, cuenca, valle o territorio definido. Por ejemplo, un programa de apoyo a las comunas rurales de la Región</p>	<p>las 12 comunas de la Región de Los Ríos (Valdivia, Lanco, San José de la Mariquina, Panguipulli, Máfil, Los Lagos, Corral, Paillaco, Río Bueno, La Unión, Futrono y Lago Ranco), con énfasis en aquellas comunas con menor participación en las estadísticas económicas regionales.</p>	<p>La capital regional presenta una alta concentración empresarial (45,8% de la microempresa y 53% de la pequeña y mediana empresa), por lo tanto, es altamente importante lograr llegar de manera más homogénea a todos los territorios comunales.</p>	
<b>FOCALIZACIÓN SECTORIAL</b>			
<b>Definición:</b>	<b><u>Focalización en:</u></b>	<b><u>Justificación:</u></b>	<b><u>Observaciones:</u></b>
<p>Focalizar en función de un sector de la actividad económica que engloba o reúne a las empresas que actúan en una misma área.</p>	<p>Los siguientes sectores de la actividad económica regional definida según la Estrategia Regional de Desarrollo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Turismo</li> <li>- Agropecuario</li> <li>- Pesquero artesanal</li> <li>- Industria Creativa, de Cultura y Conocimiento</li> <li>- Industria forestal y de la madera</li> <li>- Industria Naval y servicios metalmecánicos asociados</li> </ul> <p>Adicionalmente, el</p>	<p>La Estrategia Regional de Desarrollo reconoce y valora la heterogeneidad de las empresas que existen en la Región. En el marco de tal diversidad, un lineamiento transversal a los sectores Productivos es la preocupación fundamental por las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME), las cuales bordean las veinte mil unidades productivas distribuidas en el territorio regional.</p> <p>Las principales</p>	

	sector comercio y servicios por su relevancia en el volumen de empresas de la región.	orientaciones que deberá considerar una política para estas empresas son: la formación de capital humano, el posicionamiento en los mercados (nacional e internacional), la calidad de los productos y servicios, el fomento a la innovación y la asociatividad.	
<b>FOCALIZACIÓN POR PERFIL DE CLIENTES</b>			
<b>Definición:</b> Focalizar en función de un grupo de clientes que cumplen con una característica común (grupo objetivo o público objetivo) y que determina un tipo de destinatario específico sobre el cual la Dirección Regional pretende impactar. La clasificación puede considerar diversos aspectos, por ejemplo, género (hombres o mujeres), etnia (atacameño, aimara, mapuche, etc.), grupo etario (jóvenes, personas mayores), entre otros.	<b>Focalización en:</b> MIPES de los sectores económicos mencionados, que aportan a la empleabilidad regional, en el siguiente orden:  1. Generación de nuevos empleos 2. Contribuya al autoempleo 3. Mantención de empleos existentes	<b>Justificación:</b> La Región de Los Ríos no se destaca por sus resultados en las estadísticas de empleo otorgadas por el INE. Si bien es cierto se ha experimentado una mejora en comparación con el trimestre mayo – julio de 2013, el desempleo regional tiene características casi estructurales, toda vez que la pobre calificación de la fuerza de trabajo, la falta de oportunidades locales y el aumento de tecnología son factores relevantes en este aspecto.	<b>Observaciones:</b> Esta Dirección Regional, explicita que no focalizará sus acciones en aquellas iniciativas que tiendan a disminuir la empleabilidad regional, por ejemplo perder fuentes de trabajo por incorporación de tecnología en los factores productivos.

## REGION DE LOS LAGOS

<b>FOCALIZACIÓN TERRITORIAL</b>			
<p><b>Definición:</b> Focalizar en función de un área geográfica específica, donde sus límites están bien definidos, tales como provincia/s, comuna/s, cuenca, valle o territorio definido. Por ejemplo, un programa de apoyo a las comunas rurales de la Región</p>	<p><b>Focalización en:</b> La Región.</p>	<p><b>Justificación:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Considerado en la Estrategia de la Dirección Regional 2012 - 2014.</li> <li>- Considerada en su conjunto de zonas estratégicas de Desarrollo en la Estrategia Regional 2009 - 2020.</li> <li>- Compromisos de Programas Especiales F.N.D.R. con el Gobierno Regional.</li> <li>- Posibilidad de trabajo conjunto con todas las Gobernaciones y Municipios de la Región.</li> </ul>	<p><b>Observaciones:</b></p>
<b>FOCALIZACIÓN SECTORIAL</b>			
<p><b>Definición:</b> Focalizar en función de un sector de la actividad económica que engloba o reúne a las empresas que actúan en una misma área.</p>	<p><b>Focalización en:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.- Pesca y Acuicultura.</li> <li>2.- Silvioagropecuario.</li> <li>3.- Turismo.</li> <li>4.- Alimentos.</li> <li>5.- Comercio.</li> </ol>	<p><b>Justificación:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Considerado en la Estrategia de la Dirección Regional 2012 - 2014.</li> <li>- Considerada en su conjunto de zonas estratégicas de Desarrollo en la Estrategia Regional 2009 - 2020.</li> <li>- Compromisos de Programas</li> </ul>	<p><b>Observaciones:</b></p>

		Especiales F.N.D.R. con el Gobierno Regional.	
<b>FOCALIZACIÓN POR PERFIL DE CLIENTES</b>			
<b>Definición:</b> Focalizar en función de un grupo de clientes que cumplen con una característica común (grupo objetivo o público objetivo) y que determina un tipo de destinatario específico sobre el cual la Dirección Regional pretende impactar. La clasificación puede considerar diversos aspectos, por ejemplo, género (hombres o mujeres), etnia (atacameño, aimara, mapuche, etc.), grupo etario (jóvenes, personas mayores), entre otros.	<b>Focalización en:</b> 1.- Emprendedores con oportunidad en el mercado. 2.- Micro y Pequeñas Empresas. 3.- Cooperativas. 4.- Asociaciones gremiales, Sindicatos, y Organizaciones funcionales.	<b>Justificación:</b> - Considerado en la Estrategia de la Dirección Regional 2012 - 2014. - Considerada en su conjunto de zonas estratégicas de Desarrollo en la Estrategia Regional 2009 - 2020. - Compromisos de Programas Especiales F.N.D.R. con el Gobierno Regional.	<b>Observaciones:</b>

## REGION AYSÉN

<b>FOCALIZACIÓN TERRITORIAL</b>			
<p><b>Definición:</b> Focalizar en función de un área geográfica específica, donde sus límites están bien definidos, tales como provincia/s, comuna/s, cuenca, valle o territorio definido. Por ejemplo, un programa de apoyo a las comunas rurales de la Región</p>	<p><b>Focalización en:</b> Cobertura regional.</p>	<p><b>Justificación:</b> Es necesario asegurar la disposición del AOI a trabajar en cualquier territorio de la región que le sea asignado por la Dirección Regional.</p>	<p><b>Observaciones:</b> Cada programa tendrá focalización en un territorio determinado, pero estos no están definidos en este momento. Ej. Provincia de los Glaciares, Territorio Palena-Queulat, Territorio Chelenko, litoral, etc.</p>
<b>FOCALIZACIÓN SECTORIAL</b>			
<p><b>Definición:</b> Focalizar en función de un sector de la actividad económica que engloba o reúne a las empresas que actúan en una misma área.</p>	<p><b>Focalización en:</b> Turismo, Agroindustria, Comercio y servicios.</p>	<p><b>Justificación:</b> El sector turismo está definido como un eje prioritario en la Estrategia Regional de Desarrollo de Aysén.  La agroindustria es priorizada por la Dirección Regional con la finalidad de promover la incorporación de valor agregado a los productos primarios de la región y comercio y servicios por su aporte como dinamizadores de la economía regional.</p>	<p><b>Observaciones:</b></p>
<b>FOCALIZACIÓN POR PERFIL DE CLIENTES</b>			



<b>Definición:</b>	<b>Focalización en:</b>	<b>Justificación:</b>	<b>Observaciones:</b>
<p>Focalizar en función de un grupo de clientes que cumplen con una característica común (grupo objetivo o público objetivo) y que determina un tipo de destinatario específico sobre el cual la Dirección Regional pretende impactar. La clasificación puede considerar diversos aspectos, por ejemplo, género (hombres o mujeres), etnia (atacameño, aimara, mapuche, etc.), grupo etario (jóvenes, personas mayores), entre otros.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Empresas con ventas netas anuales superiores a 200 UF e inferiores a 25.000 UF</li> <li>• Emprendedores/as jóvenes</li> <li>• Mujeres empresarias y/o emprendedoras</li> </ul>	<p>Al tratarse de empresas formales establecer un piso de ventas para priorizar aquellas que están funcionando y tienen ingresos para cofinanciar sus proyectos.</p> <p>Emprendedores/as jóvenes para fomentar la cultura del emprendimiento y facilitar el acceso a financiamiento a quienes tienen mayores obstáculos al momento de intentar materializar sus ideas de negocio.</p>	

## REGION DE MAGALLANES Y LA ANTARTICA CHILENA

<b>FOCALIZACIÓN TERRITORIAL</b>			
<b><u>Definición:</u></b>	<b><u>Focalización en:</u></b>	<b><u>Justificación:</u></b>	<b><u>Observaciones:</u></b>
<p>Focalizar en función de un área geográfica específica, donde sus límites están bien definidos, tales como provincia/s, comuna/s, cuenca, valle o territorio definido. Por ejemplo, un programa de apoyo a las comunas rurales de la Región</p>	<p>Nuestro enfoque será de carácter regional con acciones preferenciales para llegar con los instrumentos / programas a las comunas más aisladas de la Región,</p> <p>correspondientes a:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Porvenir</li> <li>• Primavera</li> <li>• Timaukel</li> <li>• Cabo de Hornos</li> <li>• Torres del Paine</li> <li>• Laguna Blanca</li> <li>• Río Verde</li> <li>• San Gregorio</li> </ul>	<p>La región de Magallanes y Antártica Chilena es diversa y compleja desde el punto de vista geográfico, productivo y de la distribución de la población en su territorio. Esta región se caracteriza por su diversidad multifactorial (cultural, social y económica, ambiental y territorial), condición de aislamiento respecto del resto del país, dispersión respecto de los asentamientos humanos de diferentes tamaño y población. Esta realidad regional demanda que se opere con los instrumentos / programas en toda la región y con el objeto de lograr que los/as emprendedores/as y las empresas de menor tamaño de las comunas más aisladas acceden a los instrumentos / programas, se realizarán acciones preferenciales para aquellos/as que pertenezcan a las</p>	<p>Las acciones preferenciales se definirán para cada uno de los instrumentos / programas antes de su operación.</p> <p>Para las empresas de menor tamaño considerar domicilio comercial.</p>

		<p>comunas de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Porvenir</li> <li>• Primavera</li> <li>• Timaukel</li> <li>• Cabo de Hornos</li> <li>• Torres del Paine</li> <li>• Laguna Blanca</li> <li>• Río Verde</li> <li>• San Gregorio</li> </ul> <p>Con lo anterior se aspira a incentivar el desarrollo productivo de dichas comunas, considerando sus potencialidades, con el fin de lograr un desarrollo armónico de la Región y una distribución más equitativa de las oportunidades económicas.</p>	
--	--	--	--

**FOCALIZACIÓN SECTORIAL**

<b>Definición:</b>	<b>Focalización en:</b>	<b>Justificación:</b>	<b>Observaciones:</b>
<p>Focalizar en función de un sector de la actividad económica que engloba o reúne a las empresas que actúan en una misma área.</p>	<p>Fortalecer y/o mejorar la cadena de valor de los/as emprendedores/as y las empresas de menor tamaño de los siguientes sectores económicos regionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Turismo y Servicios Asociados</li> <li>• Acuicultura Sustentable</li> <li>• Comercio</li> </ul>	<p>Se enmarcan en la Estrategia Regional de Desarrollo 2012 – 2020 en el ámbito de Competitividad y Desarrollo Productivo.</p> <p>También algunos de los sectores en los que se focalizará forman parte de la política de Cluster macrozonales de</p>	<p>El tipo de focalización se definirá para cada uno de los instrumentos / programas antes de su operación.</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Detallista</li> <li>• Pesca artesanal</li> <li>• Servicios Logísticos Antárticos</li> <li>• Servicios asociados a la extracción de hidrocarburos y carbón</li> <li>• Industria Creativa</li> </ul>	<p>CORFO.</p> <p>Industria Creativa: En la medida que las economías mundiales se vuelven cada vez más competitivas y productivas, las claves para su éxito reposan cada vez más en el ingenio y en las habilidades personales. La gran diferencia entre los productos y servicios que tienen éxito y los que fracasan radica en un buen diseño, tanto de procesos como de productos, y en una excelente gestión de mercadeo. La industria creativa ha sido recientemente visibilizada en Chile con interesantes posibilidades de crecimiento y expansión.</p>	
--	---	---	--

**FOCALIZACIÓN POR PERFIL DE CLIENTES**

<b>Definición:</b>	<b>Focalización en:</b>	<b>Justificación:</b>	<b>Observaciones:</b>
<p>Focalizar en función de un grupo de clientes que cumplen con una característica común (grupo objetivo o público objetivo) y que determina un tipo de destinatario específico sobre el cual la Dirección Regional pretende impactar. La clasificación puede</p>	<p>Discriminación positiva</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Género: Mujer</li> <li>• Grupo etario: <ul style="list-style-type: none"> <li>*Jóvenes entre 18 y 29 años</li> <li>*Adultos entre 55 y 65 años</li> <li>*Emprendedores/as y empresarios/as con capacidades</li> </ul> </li> </ul>	<p>Género: Según el Ministerio de Economía, 62% de los emprendedores son hombres y sólo un 38% son mujeres. De acuerdo al Mapa del Emprendimiento (2012) en el que también se segregan los emprendimientos</p>	<p>El tipo de focalización se definirá para cada uno de los instrumentos / programas antes de su operación.</p>

<p>considerar diversos aspectos, por ejemplo, género (hombres o mujeres), etnia (atacameño, aimara, mapuche, etc.), grupo etario (jóvenes, personas mayores), entre otros.</p>	<p>diferentes</p>	<p>por macro zona geográfica y género, se observan diferencias significantes al interior de nuestro país. Mientras que en la RM existe una relación más pareja entre género con un 42% de mujeres emprendedoras, la zona Sur presenta la menor participación femenina en el emprendimiento con un 21%, y en el país de manera general se observa que el porcentaje de mujeres emprendedoras varía entre 27% y 29% de participación.</p> <p>Grupo etario:</p> <p>En la región de Magallanes y Antártica Chilena existe un alto porcentaje de jóvenes que no estudian ni trabajan, se estima un 10,7% y por otro lado, en general la población adulta que no tiene un trabajo estable o por necesidades de las empresas son desvinculadas de éstas, no cuentan con recursos suficientes para solventar plenamente sus</p>	
--	-------------------	---	--

		<p>gastos, por lo que se ven en la necesidad de desarrollar negocios que les permitan contribuir a mejorar su calidad de vida. Con esto se espera fomentar la participación de emprendedores/as y empresarios/as que se encuentren dentro de los rangos etarios definidos</p> <p>Capacidades diferentes:</p> <p>En la región de Magallanes y Antártica Chilena existe un 6,9% de personas con algún grado de capacidades diferentes, las cuales presentan una baja participación en los instrumentos / programas, con esto se espera fomentar la participación de emprendedores/as y empresarios/as que tengan algún grado de capacidad diferente.</p>	
--	--	--	--

#### ANEXO N° 4

**Descripción básica de la Estructura organizacional y de los Recursos humanos del oferente. (Se deberá adjuntar organigrama, C.V. y Carta compromiso de participación en caso de ampliar la planta existente)**

<b>CARGO</b>	<b>REQUISITOS</b>
<b>1. DIRECTOR DEL PROGRAMA DE FOMENTO EN LA REGIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>a) Trabaje Jornada Completa en la región, en forma exclusiva o complementada con labores relacionadas al fomento productivo en la región.</li><li>b) Con título profesional con carrera de al menos 8 semestres (Ingeniero Civil, Ingeniero Pesquero, Ingeniero Comercial, u otro afín a la propuesta entregada), otorgado por Universidades reconocidas por el Ministerio de Educación o por instituciones extranjeras de reconocido prestigio.</li><li>c) Posea una experiencia laboral de a lo menos 5 años, deseable con experiencia directiva y en el área del fomento productivo.</li><li>d) Conocimiento específico en levantamiento de diagnósticos y evaluación de proyectos</li></ul>
<b>2. EJECUTIVO (S) TÉCNICO (S) PARA EL PROGRAMA DE FOMENTO EN LA REGIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>a) Trabaje de Jornada Completa en la región, para la operación de los instrumentos agenciados de Sercotec.</li><li>b) Con título profesional con carrera de al menos 8 semestres (Ingeniero Civil, Ingeniero Pesquero, Administrador turístico, Administrador público, Ingeniero Comercial, u otro afín a la propuesta entregada), otorgado por Universidades reconocidas por el Ministerio de Educación o por instituciones extranjeras de reconocido prestigio.</li><li>c) Posea una experiencia laboral de a lo menos 3 años, deseable con experiencia en el área del fomento productivo.</li></ul>

	d) Conocimiento específico en levantamiento de diagnósticos y evaluación de proyectos
<b>3. UN EJECUTIVO FINANCIERO O ADMINISTRATIVO CONTABLE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Trabaje Jornada Completa en la región.</li> <li>b) Administre y elabore rendiciones financieras producto de la operación de los instrumentos agenciados de Sercotec.</li> <li>c) Título profesional (al menos 8 semestres) en áreas de Contabilidad y/o Finanzas o afín.</li> <li>d) Posea una experiencia laboral de a lo menos 2 años, en la profesión del título señalado en el punto anterior. Conocimiento y manejo de herramientas computacionales a nivel usuario avanzado en MS Office</li> <li>e) Conocimiento específico en construcción de flujos de fondos y preparación de rendiciones financieras y contables.</li> </ul>
<b>4. UNA SECRETARIA O ASISTENTE ADMINISTRATIVO QUE TRABAJE JORNADA COMPLETA PARA EL AGENTE OPERADOR INTERMEDIARIO EN LA REGIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Trabaje Jornada Completa</li> <li>b) Conocimiento y manejo de herramientas computacionales a nivel usuario avanzado en MS Office.</li> <li>c) Posea una experiencia laboral de a lo menos 2 años, en el cargo.</li> <li>d) Experiencia en atención a clientes</li> </ul>



## ANEXO N° 5

**Descripción básica de la infraestructura física y tecnológica que se pondrá a disposición para el desarrollo de las actividades del AOI (Carta compromiso en caso de ampliar la existente a mediano plazo)**

ITEM	REQUISITOS
<b>1. OFICINAS</b>	a) Un espacio físico destinado a la recepción y atención de clientes, que deberá señalar claramente la condición de Agente Operador Intermediario de Sercotec. b) Una sala de reuniones para, al menos, 8 personas.
<b>2. EQUIPAMIENTO</b>	a) Un computador (fijo o portátil) por persona b) Conexión a Internet c) Una planta telefónica que permita contar con un teléfono (anexo) por persona que trabajará en el Programa de Fomento. d) Correo electrónico institucional e) Proyector f) Escáner g) Disponibilidad de vehículos

**El oferente deberá describir la infraestructura que pondrá a disposición en la región para el desarrollo de sus actividades, la que deberá al menos cumplir al menos con los siguientes requisitos**

## ANEXO Nº 6

### REQUISITOS DE FORMALIZACIÓN

POSTULANTE	REQUISITO
<b>UNIVERSIDADES</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Estatutos de la Universidad,</li><li>2. Nombramiento del Rector o escritura de otorgamiento de poderes del representante legal para celebrar este tipo de convenios (Representación extrajudicial), y</li><li>3. Cédula nacional de identidad del Rector o representante legal de la Universidad.</li><li>4. Certificado de deudas fiscales de la Tesorería General de la República, la que se puede obtener en oficinas de Tesorería</li></ol>
<b>SOCIEDADES Y E.I.R.L</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Cédula de Identidad del Representante Legal,</li><li>2. Escritura pública de constitución y de las últimas modificaciones necesarias para la acertada determinación de la razón social, objeto, administración y representación legal, si las hubiere, y sus correspondientes extractos, publicaciones en el Diario Oficial e inscripciones en el Conservador de Bienes Raíces y Comercio.</li><li>3. Certificado de vigencia del poder del representante legal extendido por el Conservador de Bienes Raíces, con no más de 60 días de antigüedad a la fecha de su presentación.</li><li>4. Escritura que acredita la personería del representante legal, si no estuviere contenida en el documento indicado en el punto 2 precedente.</li><li>5. Certificado de deudas fiscales de la Tesorería General de la República, la que se puede obtener en oficinas de Tesorería</li></ol>
<b>ASOCIACIONES GREMIALES</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Copia constitución legal y modificaciones, si las hubiera, como asimismo de los antecedentes en que conste la representación legal y vigencia de la organización correspondiente.</li><li>2. Publicación en el Diario Oficial del decreto que otorga la personalidad jurídica si corresponde.</li><li>3. Cedula de identidad del representante legal.</li><li>4. Certificado de deudas fiscales de la Tesorería General de la República, la que se puede obtener en oficinas de Tesorería</li></ol>

<b>ASOCIACIONES Y FUNDACIONES</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Acta de asamblea constituyente y estatutos, reducidos a escritura pública o aprobación de los estatutos por parte de la Municipalidad respectiva, según corresponda.</li><li>2. Decreto que otorga la personalidad jurídica o certificado de registro, si corresponde.</li><li>3. Publicación en el Diario Oficial del decreto que otorga la personalidad jurídica si corresponde.</li><li>4. Decreto que aprueba reformas a los estatutos en que caso que existiere y sus pertinentes publicaciones en el Diario Oficial. Cedula de identidad del representante legal.</li><li>5. Certificado de deudas fiscales de la Tesorería General de la República, la que se puede obtener en oficinas de Tesorería</li></ol>
<b>COOPERATIVAS</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Copia constitución legal y modificaciones, si las hubiera, como asimismo de los antecedentes en que conste la representación legal y vigencia de la organización correspondiente.</li><li>2. Escritura que acredita la personería del representante legal, si no estuviere contenida en el documento indicado en el punto 2 precedente.</li><li>3. Cedula de identidad del representante legal</li></ol>

## ANEXO Nº 7

### CONTRAPARTES REGIONALES

REGION	CONTRAPARTE
ARICA Y PARINACOTA	YAZMINA PEÑA PALOMINOS
TARAPACA	JUAN LUZA CONTRERAS
ANTOFAGASTA	CATALINA GUTIERREZ MOYA
ATACAMA	HUGO PEREZ ARACENA
COQUIMBO	OSCAR BERNAL JAUREGUI
VALPARAISO	LUIS HERNANDEZ MARTINEZ
METROPOLITANA	MARIA EUGENIA ARAYA
O`HIGGINS	CARLA GONZALEZ BORQUEZ
MAULE	YASNAYA JEREZ GONZALEZ
BIOBIO	ROSA ZAMBRANO MUÑOZ
ARAUCANIA	CARLOS FLEITE ARCOS
LOS RIOS	MIGUEL ANGEL PEREZ VIDAL
LOS LAGOS	CLAUDIO CARDENAS LEIVA
AYSEN	ALEJANDRA VASQUEZ
MAGALLANES	KATIA MUÑOZ PAVLOV

**NOTA:** Las funciones de la contraparte técnica incluyen, entre otras;

- Recepcionar cada una de la propuestas técnicas de acuerdo a los procedimientos estipulados en las bases
- Supervisar y controlar el desarrollo del concurso, velando por el estricto cumplimiento de los procesos señalados en la convocatoria en términos técnicos y de los plazos acordados establecidos.
- Colaborar y asistir al equipo Regional (comisión regional) en cada uno de los procesos del concurso.
- Enviar el resultado de la evaluación regional junto con sus antecedentes para validación de la selección regional por parte del comité de gerentes.

**ANEXO Nº 8****CALENDARIZACION DE LAS ETAPAS DE CONCURSO**

<b>ETAPA</b>	<b>FECHA</b>
<b>CONVOCATORIA</b>	<b>Jueves 06 de noviembre al jueves 20 de Noviembre</b>
<b>CONSULTAS y ACLARACIONES</b>	<b>jueves 06 al jueves 13 de Noviembre</b>
<b>RESPUESTAS</b>	<b>viernes 14 al lunes 17 de Noviembre</b>
<b>APERTURA SOBRE Nº1 “ANTECEDENTES DEL OFERENTE”</b>	<b>miércoles 26 de noviembre</b>
<b>ADMISIBILIDAD DE LAS OFERTAS</b>	<b>Miércoles 26 de noviembre al miércoles 03 de diciembre( incluye plazo de 3 días hábiles para subsanación de Documentos)</b>
<b>APERTURA REGIONAL SOBRE Nº2 “OFERTA TECNICA DEL OFERENTE”</b>	<b>miércoles 10 diciembre</b>
<b>EVALUACION REGIONAL</b>	<b>miércoles 10 al miércoles 17 de diciembre(incluye solicitud de antecedentes adicionales)</b>
<b>VALIDACION SELECCIÓN REGIONAL</b>	<b>Jueves 18 al martes 23 de diciembre</b>
<b>NOTIFICACION DE RESULTADOS</b>	<b>viernes 26 de diciembre</b>
<b>RECEPCION Y VERIFICACIÓN DE REQUISITOS DE FORMALIZACIÓN</b>	<b>viernes 26 de diciembre al miércoles 9 de enero</b>
<b>FIRMA DE CONVENIO DE AGENCIAMIENTO Y ACUERDO DE DESEMPEÑO ANUAL POR REGIÓN</b>	<b>Miércoles 15 de enero</b>

## ANEXO Nº 9

### PAUTA DE EVALUACIÓN TÉCNICA DEL OFERENTE (20%)

(20% de la ponderación del total de la evaluación)

#### 1 Capacidades técnicas y experiencia del oferente: (10%)

<b>Capacidades técnicas</b>			
No presenta la misión, objetivos estratégicos ni actividades en la oferta o no son coherentes con la convocatoria.	Identifica la misión, los objetivos estratégicos y las actividades, pero no las desarrolla	Identifica y describe de forma suficiente las actividades y estas son coherentes con la convocatoria	Identifica y describe lo solicitado e incorpora en la descripción de actividades elementos que agregan valor
<b>1</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>7</b>

<b>Experiencia del Oferente</b>			
Menor o igual a 1 año y/o <b>no da cuenta</b> de experiencia en el desarrollo de los servicios requeridos.	Mayor a 1 año y menor o igual a 3 años en el desarrollo de los servicios requeridos.	Mayor a 3 y menor o igual a 7 años en el desarrollo de los servicios requeridos	Mayor a 7 años y/o da cuenta de experiencia <b>enfocada</b> en el desarrollo de servicios requeridos.
<b>1</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>7</b>

**NOTA:** El resultado de la evaluación de capacidades técnicas y de experiencia del oferente debe ser promediada para obtener nota final correspondiente al 10%.

#### 2 Antecedentes financieros den cuenta de la solvencia del oferente: (10%)

<b>Capital de trabajo (Capital de trabajo= Activo circulante – Pasivo corto plazo)</b>		
Capital de trabajo es negativo	Capital de trabajo positivo pero representa menos del 50% del total de activos	Capital de trabajo supera el 50% del total de activos
<b>1</b>	<b>5</b>	<b>7</b>
<b>Patrimonio</b>		
El patrimonio es igual o inferior al 25% del total de activos	El patrimonio es sobre el 25% y bajo el 50% del total de activos	El patrimonio es sobre el 50% del total de activos
<b>1</b>	<b>5</b>	<b>7</b>

<b>Liquidez (Liquidez= activo circulante / pasivo circulante)</b>		
La liquidez de la empresa es menor a 0.9 veces	La liquidez de la empresa es menor a 1.9 veces y mayor a 1 vez	La liquidez de la empresa es mayor a 2 veces
<b>1</b>	<b>5</b>	<b>7</b>
<b>Margen EBITDA= (Margen de utilidad neto+ depreciaciones + amortizaciones+ impuestos +provisiones +intereses)/Ventas</b>		
El indicador es negativo	El indicador es menor a 20% y mayor a 0.	El indicador es mayor a 20%
<b>1</b>	<b>5</b>	<b>7</b>

<b>Análisis Horizontal de los Estados de Resultado (aumento porcentual del margen de Contribución 2011-2013)</b>		
El indicador es negativo	El indicador es menor a 5% y mayor a 0.	El indicador es mayor a 5%
<b>1</b>	<b>5</b>	<b>7</b>

### **3.2 Revisión documentación presentada**

<b>Cumplimiento obligaciones tributarias</b>		
Presenta Formularios con más de 3 (tres) periodos rectificadas o pagados fuera de plazo	Presenta Formularios con al menos 1 periodo rectificado o pagado fuera de plazo	Presenta todos los formularios sin rectificatoria y pagados dentro de los plazos.
<b>1</b>	<b>5</b>	<b>7</b>

**NOTA: El promedio de todos los criterios de evaluación financiera deben ser promediados para obtener la nota final que corresponde al 10%**

## ANEXO N° 10

### PAUTA DE EVALUACIÓN PROPUESTA TECNICA REGIONAL DEL OFERENTE (80%)

#### 1. Criterios Regionales Desarrollo económico y fomento productivo en la Región: (20%)

<b>Conocimiento de la situación económica actual de la región, y sus potenciales ámbitos de acción (10%)</b>			
No describe la situación regional, no incorpora ámbitos de intervención	Identifica la situación regional e identifica ámbitos de intervención no pertinentes para la región	Identifica y describe la situación regional e identifica ámbitos de intervención pertinentes para la región.	Identifica y describe la situación regional, ámbitos de intervención e incorpora información adicional pertinente con los objetivos de la convocatoria.
<b>1</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>7</b>

<b>Conocimiento de los instrumentos de Fomento productivo con foco en las Empresas de Menor Tamaño, empresarios, emprendedores/as y entorno (10%)</b>			
No identifica los instrumentos de fomento productivo.	Identifica los instrumentos de fomento productivo, pero no los relaciona con la focalización regional	Conoce los instrumentos de Fomento productivo y los relaciona con la focalización de EMT regional.	Identifica y describe los instrumentos de Fomento Productivo, relacionándolos de manera detallada con las EMT regionales.
<b>1</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>7</b>

**NOTA:** El promedio de ambos criterios será la nota final que corresponderá al 20%

#### 2. Calidad de la oferta técnica del oferente (60%)

<b>Metodologías de evaluación y seguimiento (25%)</b>			
No incorpora metodologías a utilizar en la evaluación y seguimiento	La metodología de evaluación y seguimiento no son adecuadas a los instrumentos de Sercotec.	La metodología de evaluación y seguimiento son adecuadas a los instrumentos de Sercotec.	Identifica y describe lo solicitado e incorpora en la descripción de actividades elementos que agregan valor a la evaluación y seguimiento.
<b>1</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>7</b>



<b>Promoción y difusión de los programas, instrumentos y proyectos de Sercotec. (20%)</b>			
No presenta acciones de promoción y difusión de programas, instrumentos y proyectos de Sercotec, acorde a los requerimientos	Identifica acciones de promoción y difusión de programas, instrumentos y proyectos de Sercotec, acorde a los requerimientos	Identifica y desarrolla acciones de promoción y difusión de programas, instrumentos y proyectos de Sercotec, acorde a los requerimientos	Presenta Plan comunicacional con integración de acciones complementarias respecto a los requerimientos solicitados por Sercotec
<b>1</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>7</b>

<b>Estructura organizacional, de recursos humanos y calidad técnica de profesionales (10%)</b>		
Sin información, o antecedentes presentados insatisfactorios con respecto a lo solicitado	Cumple con los requerimientos solicitados y/o su propuesta no considera ampliación de su estructura organizacional y de recursos humanos en el mediano plazo	Su propuesta contempla una estructura organizacional por sobre lo requerido y/o Ofrece en el mediano plazo ampliar su estructura organizacional y de recursos humanos
<b>1</b>	<b>5</b>	<b>7</b>

<b>Calidad técnica de profesionales (10%)</b>			
Menor o igual a 1 año y/o <b>no da cuenta</b> de experiencia en el desarrollo de los servicios requeridos.	Mayor a 1 año y menor o igual a 3 años en el desarrollo de los servicios requeridos.	Mayor a 3 y menor o igual a 7 años en el desarrollo de los servicios requeridos	Mayor a 7 años y/o da cuenta de experiencia <b>enfocada</b> en el desarrollo de servicios requeridos.
<b>1</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>7</b>

<b>Infraestructura (verificación en terreno) 20%</b>			
No cumple con los estándares solicitados	Cumple con los requisitos solicitados	Excede los requisitos solicitados	Sobresale los requisitos solicitados, entregando valor agregado a lo solicitado
<b>1</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>7</b>

<b>Coherencia y consistencia general de la oferta técnica. (15%)</b>			
No cumple con los estándares solicitados	Cumple con los requerimientos mínimos solicitados y comparativamente es superada por otras ofertas equivalentes.	Cumple con requerimientos solicitados incorporando en su oferta en algunos de los factores a evaluar valor agregado.	Supera en su oferta lo requerido en más del 50% de los factores a evaluar,
<b>1</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>7</b>

**NOTA:** La sumatoria de los criterios individuales darán la nota final que corresponde a 60% de la Evaluación regional

En caso de empate entre dos o más Oferentes con la misma nota final, se seleccionará al Proponente de acuerdo a la siguiente secuencia:

- a) Se seleccionará el Proponente que presente un mayor puntaje en el factor **Calidad de la oferta Técnica del Oferente**
- b) De persistir el empate, se seleccionará al Proponente que presente un mayor puntaje en el factor **Desarrollo económico y fomento productivo en la región**