

**FORMULARIO DE POSTULACIÓN
OPERADORES DE CENTROS DE
DESARROLLO DE NEGOCIOS**

REGIÓN DEL MAULE

**LOCALIZACIÓN DEL CENTRO: CAUQUENES
SATÉLITE: EMPEDRADO**

	Instituto de Desarrollo Agropecuario INDAP,	Jairo Ibarra G., Director.
	Cámara de comercio de Cauquenes.	César Valdés M, Presidente
	Vitivinicultores Artesanales Cauquenes.	Gastón Luna Ch, Director.
	Cooperativa de Ahorro y Crédito Maule Ltda.	Ramiro Quintana L., Gerente
CERTIFICADO DE ACREDITACIÓN PARA OPERADORES DEL CENTRO	_X_ SI ___ NO	
NOMBRE DE INTEGRANTES ACREDITADOS	NOMBRE INTEGRANTE	NOMBRE ENTIDAD QUE REPRESENTA
	<ul style="list-style-type: none"> • Fabiola Loyola Aceituno • Andrés Valenzuela Keller 	Universidad Católica del Maule Universidad Católica del Maule

1.2. Postulación conjunta

La postulación se realizará con el compromiso de participación conjunta de las siguientes entidades:

1. Municipalidad de Cauquenes, a través de su Oficina de información laboral (OMIL)
2. Municipalidad de Cauquenes, a través de su Dirección de Desarrollo Comunitario (DIDECO)
3. Municipalidad de Chanco, , a través de su Alcaldía
4. Municipalidad de Empedrado, a través de su Alcaldía
5. Municipalidad de Pelluhue, a través de su Alcaldía
6. Instituto de Desarrollo Agropecuario INDAP, Director.
7. Cámara de comercio de Cauquenes.
8. Vitivinicultores Artesanales Cauquenes.
9. Cooperativa de Ahorro y Crédito Maule Ltda.

Dentro del marco de colaboración con la Universidad Católica del Maule en el Centro de Desarrollo de Negocios, las entidades comprometen su apoyo para el progreso de esta iniciativa, en materias propias de cada entidad relacionadas con el desarrollo productivo y basadas en los siguientes ámbitos:

- Referir nuestros clientes y/o asociados hacia el Centro de Desarrollo de Negocios - UCM
- Entregar asesoría y/o capacitación en áreas que nos involucren para los clientes del Centro de Desarrollo de Negocios – UCM
- Participar en mesas de trabajo conjuntas.
- Entrega de necesidades y lineamientos de las Empresas de Menor Tamaño (EMT)
- Participación en actividades conjuntas de comunicación, promoción y difusión
- Materias propias de cada entidad, relacionadas con el desarrollo productivo.
- Si aplica, facilitar comercio internacional
- Si aplica, facilitar la obtención de financiamiento a través de créditos u otros.
- En el caso especial la **Municipalidad de Empedrado** ha establecido el compromiso de participación además con la facilitación de infraestructura del salón comunitario del Municipio de Empedrado con el objetivo de establecer un Centros satélite dependiente de la operación del centro principal localizado en Talca.

CARTAS COMPROMISO EN ANEXO 1

1.3. Experiencia del oferente

FICHA INSTITUCIONAL

NOMBRE DE LA INSTITUCION: Universidad Católica del Maule

AÑO DE FUNDACIÓN: 1991

CASA CENTRAL: Avenida San Miguel 3605, Talca

SEDES: Curicó, Carmen 684.

AUTORIDADES:

PRESIDENTE JUNTA DIRECTIVA O EQUIVALENTE:

Monseñor Horacio Valenzuela Abarca, Obispo de Talca, Gran Canciller

RECTOR:

Dr. Diego Pablo Durán Jara

VICERRECTORES:

Dra. Pilar Zamora León

Don Juan Antonio Gutiérrez García, Vicerrector de Administración y Finanzas.

Dr. Víctor Hugo Monzón Godoy, Vicerrector de Investigación y Postgrado

NIVELES DE FORMACIÓN:

Nivel	Áreas del conocimiento
Técnico	
Profesional / Licenciatura	Agropecuaria, Ciencias Naturales y Matemáticas, Ciencias Sociales, Educación, Tecnología, Salud, Administración y Comercio
Maestría	Ciencias Naturales y Matemáticas, Ciencias Sociales, Educación
Doctorado	Educación
Post título área de la salud	
Post título / Diplomados	Agropecuaria, Ciencias Naturales y Matemáticas, Ciencias Sociales, Educación

Información General

Reseña Histórica de la UCM.

La historia de la Universidad Católica del Maule (UCM) está ligada a pastores y laicos de la Iglesia Católica comprometidos con los desafíos de desarrollo social y cultural de la Región del Maule, inspirados por su fe en el Evangelio y orientados por el Magisterio de la Iglesia.

En 1955 el Obispo de Talca, Monseñor Manuel Larraín Errázuriz, crea la Escuela Agrícola femenina “Tierra y Hogar”, con el objetivo de que jóvenes del mundo rural pudieran acceder a una educación cristiana que, a la vez, les capacitara para el mundo laboral. Esto dio origen al patrimonio arquitectónico inicial de la casa central de la UCM en la ciudad de Talca. En 1960 ésta se convierte en la Escuela Normal Rural Experimental, cuyo lema era “Amor y Servicio”, y que contó con el respaldo de la Pontificia Universidad Católica de Chile, y su misión era formar educadores para las zonas rurales del centro del país, para que fuesen agentes del cambio social con una visión cristiana de la sociedad.

En la misma década (del sesenta) se inicia una reforma del sistema educacional chileno y tiene lugar el Concilio Vaticano II, que afirma la importancia decisiva de la educación para el progreso social contemporáneo. A fines de la década se crean las Escuelas de Educación Básica y de Educación Física y en 1970 se transforma en Sede Regional de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Posteriormente se inician las carreras de Educación Especial y Diferenciada, Tecnología Forestal y Kinesiología. Se adquiere la administración de la casona de Huilquilemu, con el objeto de ponerla al servicio del desarrollo cultural de la ciudad y en agosto de 1974 la Escuela normal de Curicó, pasó a ser el Campus Curicó de la Sede Regional del Maule de la Pontificia Universidad Católica de Chile (PUCH).

En 1990, el Obispo de Talca, Monseñor Carlos González Cruchaga, asume el desafío de crear una Universidad Católica, Regional y Autónoma. Por Decreto de Estatuto, en 1991 se reconoce a la UCM como una Corporación de Derecho Público e institución de educación superior derivada y sucesora legal en materias académicas y patrimoniales de la Sede Regional del Maule de la PUCH. Al año siguiente la Universidad establece sus Estatutos de acuerdo a las disposiciones de la Constitución Apostólica “Ex Corde Ecclesiae”, documento que orienta a las Universidades Católicas en el Mundo. Dichos estatutos establecen el propósito de la Universidad de servir a la sociedad y en particular a la Región del Maule mediante la formación integral de la persona en un diálogo fecundo entre fe, cultura y ciencia.

Desde el punto de vista normativo, la institución se rige por sus Estatutos Generales, por los Estatutos de las distintas Facultades e Institutos y por sus Reglamentos internos, entre cuyas fuentes principales encontramos la Constitución Apostólica “Ex Corde Ecclesiae”, la Ley Orgánica Constitucional de Enseñanza y la normativa original de la PUCCH.

La Universidad es una Corporación de Derecho Público que participa de personalidad jurídica de la Iglesia Católica. En conformidad con lo anterior la institución goza de plena libertad académica y autonomía administrativa.

La Universidad Católica del Maule, cuenta con su casa Central en la Ciudad de Talca y una sede ubicada en la ciudad de Curicó distante 60 kilómetros de distancia.

Las carreras ofrecidas en la Sede de Talca son de las áreas de Salud, Educación y Agropecuaria y Tecnología:

1. Salud: Kinesiología, Medicina, Enfermería y Psicología.
2. Agropecuaria: Ingeniería Forestal,
3. Tecnología: Ingeniería Civil Informática e Ingeniería en Construcción, Contador Auditor, Ingeniería en Administración de Empresas, Administrador Universitario de Empresas (las tres últimas se dictan en régimen vespertino en la sede de Talca y Curicó), Ingeniería en Biotecnología, Ingeniería Comercial
4. Educación: Pedagogía en Religión y Filosofía, Pedagogía en Educación Física, Pedagogía en Educación General Básica, Pedagogía en Ciencias, Pedagogía en Matemática y Computación, Pedagogía en Inglés, Educación Especial, Pedagogía en Lengua Castellana y Comunicación
5. 5. Ciencias: Sociología

La sede de Curicó de la Universidad Católica del Maule, contempla dos Campus: Nuestra Señora del Carmen de Curicó, ubicado en pleno centro de la ciudad y el Campus San Isidro, Ubicado en las afueras de Curicó, en el sector de Los Niches. Las carreras ofrecidas en la Sede son de las áreas de Ciencias Sociales, Educación y Agropecuaria:

1. Ciencias Sociales: Trabajo Social
2. Educación: Pedagogía General Básica con Mención y Educación Parvularia
3. Agropecuaria: Agronomía

Dirección de Innovación, Desarrollo y Transferencia Tecnológica de la Universidad Católica del Maule.

La Dirección de Innovación, Desarrollo y Transferencia Tecnológica (DIDETT) como parte de la Vicerectoría de Investigación y Postgrado (VRIP) tiene por misión ser un referente de alta calidad y competencia, con apego a un marco valórico definido y en constante búsqueda de formación, transformación y consolidación aplicada para personas y empresas; imbuida en un medio ambiente dinámico y globalizado, en búsqueda siempre de posicionar la comunidad en un seguro tránsito hacia el desarrollo y progreso.

Los Objetivos de la DIDETT, se centran principalmente en:

- Realizar servicios de consultoría en empresas públicas o privadas.
- Desarrollar mecanismos de vinculación con el sector de la formación, empresarial y laboral, de orden nacional e internacional.
- Realizar y participar en proyectos de desarrollo y transferencia tecnológica.

Para cumplir con esta misión la participación de la DIDETT cuenta con las unidades: Consultoría y Proyectos, Oficina de Transferencia y Licenciamiento Tecnológica (OTL), Incubadora de Negocios Crece.

Consultoría y Proyectos

Su accionar se basa en la necesidad de las empresas públicas y privadas por conocer el mercado en que están inmersas, analizando los requerimientos de éste para apoyar la toma de decisiones que fomenten la competitividad y la calidad.

Por medio de consultorías y asistencia técnica, procura generar una adecuada interacción e impacto en las empresas, realizando eficientes diagnósticos y entrega de soluciones concretas, aplicables, prácticas y orientadas hacia los resultados.

Cuenta con equipos multidisciplinarios para interactuar en distintos niveles y naturalezas de empresas, competentes para realizar intervención en diversas áreas, respaldado además con una amplia vinculación nacional e internacional que, en conjunto, le permite ofrecer un servicio que pueda resolver las necesidades de la comunidad.

Principales proyectos desarrollados por Consultoría y Proyectos:

N°	Fecha	Nombre actividad	Entidad	Participantes	Horas
1	21-06-2007	Manejo de conflictos	MINEDUC Región del Maule	30	16
2	22-06-2007	Administración del tiempo	MINEDUC Región del Maule	30	16
3	16-08-2007	Psicología Social Laboral Ilustre	Municipalidad de Longavi	55	8
4	14-07-2007	Curso ISO 9001:2000	INDAP Región del Maule	50	40
5	17-08-2007	Mejoramiento Gestión Municipal	Municipalidad de Longavi	55	8
6	26-11-2007	Atención de Público	Talca	25	16
7	12-02-2008	Curso de Tecnologías de Información	INP VII Región	21	20
8	08-12-2008	Motivación y Liderazgo	Talca	17	25
9	12-04-2008	Manejo de estrés ocupacional	Talca	17	36
10	24-06-2008	Curso de Tecnologías de Información	INP VII Región	21	20
11	18-07-2008	Gestión de Calidad	Curicó	15	40
12	02-12-2008	Curso de Tecnologías de Información	INP VII Región	20	10
13	05-10-2008	Prevención de Riesgos y Primeros Auxilios	SENCE Región de O'Higgins	30	250
14	12-10-2008	Secretariado Contable Computacional	SENCE Región de O'Higgins	15	250
15	01-2009	Prevención de Riesgos y Primeros Auxilios	SERNAM - SENCE Región de O'Higgins	15	250
16	04-2009	Liderazgo Transformacional y Manejo Efectivo del Conflicto	INDAP - Región de O'Higgins	40	16
17	05 al 07-2009	Evaluación, capacitación y selección de Planes de Negocio, Concurso Capital Semilla Emprende	SERCOTEC - Región del Maule	1492	-
18	06-2009	Manejo de Caja y Contabilidad Básica	SERNAM - Región de O'Higgins	15	160
19	06-2009	Planes de Negocio	SENCE Región de O'Higgins	20	40
20	07-2009	Gestión Integral de Microempresas	SENCE Región de O'Higgins	20	40
21	07-2009	Inglés aplicado al turismo	SENCE Región de O'Higgins	20	40
22	07 al 12-2009	Capacitación e implementación de Planes de Negocio, Ganadores Concurso Capital Semilla Emprende	Sercotec - Región del Maule	140	-
23	08-2009	Administración y Contabilidad MyPE	SENCE Región de O'Higgins	20	30
24	09-2009	Armado, Mantención y Configuración de computadores + Redes de Banda Ancha	SENCE Región de O'Higgins	20	320
25	10-2009	Secretariado Contable Computacional + Preparado laboral + Alfabetización digital	SENCE - Región del Maule	55	338
26	11-2009	Contabilidad Básica y Tributaria	I. Municipalidad de Talca	15	160
27	04-2010	Control de Estrés Postraumático y Resiliencia	SEREMI de Salud del Maule	192	12
28	06-2010	Norma ISO 9001:2008	SENAME Región del Maule	20	24
29	21-06-2010	Uso de internet para la gestión Comercial y	PRODEMU Región de	15	40

		Administrativa	O'Higgins		
30	23-09-2010	Uso de internet para la gestión Comercial y Administrativa	PRODEMU , Región del Maule	15	40
31	04-10-2010	Mejoramiento Integral de la Gestión Educativa	Municipalidad de Coltauco	208	210
32	18-10- 2010	Apresto Laboral	CCHC Región del Maule	120	40
33	18-10-2010	Computación Básica	CCHC Región del Maule	30	60
34	15-10-2010	Atención de Publico	Ilustre Municipalidad de San Fernando	40	30
35	16-10-2010	Conocimiento del Código del Trabajo	Unidad de Subvenciones Región de O'Higgins	28	16
36	31-01-2011	Sistema y Armado de Computadores	Programa Jóvenes Bicentenario SENCE	30	330
37	31-01-2011	Atención y Cuidado de Enfermos y Adulto Mayor	Programa Jóvenes Bicentenario SENCE	15	390
38	28-05-2011	Formación de Capacidades y habilidades Emprendedoras	Capital Semilla Empresa SERCOTEC 2011	75	36
39	05-09-2011	Programa de tecnologías limpias Para empresas de menor tamaño de la región del Maule	Consejo Nacional de Producción Limpia	130 EMT	350
39	05-10-2011	Programa de Formación a Microempresarias Urbanas y Rurales de la Séptima Región	SERNAM	380 EMT	300
40	10-09-2012	Curso de Planificación Estratégica	SECRETEDUC MAULE	60	24
41	12-11-2012	Seminario : Tomando Las Riendas de Mi Emprendimiento	SERCOTEC-MAULE	240	5

Oficina de Transferencia y Licenciamiento Tecnológica (OTL):

La Oficina de Transferencia y Licenciamiento Tecnológico OTL tiene como función impulsar la aplicación y difusión de una tecnología o producto desde el contexto científico investigativo al mundo empresarial. Para ello monitorea y promueve investigaciones asociadas al desarrollo de tecnologías para generar un proceso que permita obtener como resultado un producto comercializable, siendo para ello fundamental generar mecanismos de propiedad intelectual.

SERVICIO	DESCRIPCIÓN	CLIENTE INTERNO/EXTERNO
Asistencia Técnica	Servicios de apoyo en la identificación de Tecnologías con potencial de comercialización.	Cliente Interno/Externo
Apoyo al Emprendimiento	Servicio de Apoyo para levantamiento de capital y aceleración de negocios , así como asesoría en procesos de innovación interna	Cliente Interno/Externo
Formación en Capacidades	Servicio de formación en capacidades en áreas de innovación – PI y emprendimiento	Cliente Interno/Externo
Licenciamiento y Patentamiento	Asesoría en procesos de solicitud de patentes y licenciamiento de tecnologías.	Cliente Interno/Externo

Incubadora de Negocios Crece.

Crece, Incubadora de Negocios fue un proyecto CORFO de 5 años, cuya misión consistió en apoyar al emprendedor a concretar su sueño empresarial a través de una plataforma de servicios de incubación que incluye la prestación de asesorías profesionales, tutorías, contactos comerciales y tecnológicos, alianzas estratégicas, disponibilidad de tecnología, infraestructura y redes, búsqueda de financiamiento, fomentando la creación de nuevos negocios que potencien la generación de riqueza y el desarrollo de la región del Maule.

La metodología de incubación contó con 4 etapas principales, dentro de las cuales está: Postulación, donde se despliega la metodología de captura de emprendedores enfocado a recibir ideas y proyectos con factibilidad de transformarse en negocios. Pre-incubación, donde se termina de conceptualizar las ideas de negocio seleccionadas, validar la factibilidad técnica, comercial y financiera, evaluar las oportunidades y diseñar el plan de negocios, donde además se entrega capacitación, se disponen espacios básicos y redes. Incubación, que comprende todas aquellas actividades que permiten la puesta en marcha y el financiamiento del proyecto, contamos con un staff de profesionales expertos, los que dan la capacitación necesaria, brindando espacio físico, conexión a redes y fuentes de financiamiento. Hacia el final de esta etapa se contempla una evaluación previo al egreso de la empresa consolidada. Finalmente la Post-incubación, que abarca un proceso de seguimiento de las empresas egresadas, manteniendo el contacto para satisfacer las necesidades de asesoría que éstas tengan y a modo de feedback del desempeño de la Incubadora.

Dentro de la red de socios y aliados estratégicos internacionales destacan, Robotiker-Chile, Red INSME Red Internacional para las PYMES, Corporación Barcelona Activa e IRC-Chile. La vinculación empresarial nacional y regional esta basada en Forestal Celco SA, Cooperativa de Ahorro y Crédito Oriencoop, Comercial Multicentro, Diario El Centro, Exportadora de Cerdos Coexca, Ganadera Mataquito, Vinicas, Corporación Maule Activa, Deshidratados Agrocepia, Bodegas del Abate, Laboratorio Demycel y la Asociación ChileIncuba.

Principales proyectos desarrollados por la Incubadora:

Nº	Nombre de emprendedor	Nombre de proyecto	Sector económico	Lugar de origen emprendedor
1	Manuel Cuevas Corsés	Alimentadores Apícolas Apiastur	Apicultura	Linares
2	Maria Loreto Pizarro Quezada	Clinica Oftalmológica Móvil	Servicios	Talca
3	Alvaro Arriagada	Bodega Lego	Agroindustria	Talca
4	Christian Guldman	Sistemas de producción de microinjertos de cerezos mediante cultivo de tejidos	Biotecnología	Curico
5	Rodrigo Zuñiga	Vendimia: Línea cosmética Premium en base a vino orgánico	Cosmetología	Curico
6	Loreto Zuñiga	Podología móvil	Servicios	Talca
7	Francisco Murillo / Alejandro Gonzalez	Travel wireless	Tic's	Linares
8	Francisco Murillo / Alejandro Gonzalez	Aunclit	Tic's	Linares
9	Francisco Murillo / Alejandro Gonzalez	Plataformas ASP	Tic's	Linares

10	Yoconda Alvarez	Arquiciencias: Material de Apoyo Pedagógico sub sector Matemáticas	Educacion	Curico
11	Alejandro Christen	Cold Killer	Agroquimicos	Talca
12	Alejandro Christen	Modulo anti virus	Farmaceutica	Talca
13	Alejandro Christen	Opa Gel contra reumatismo	Farmaceutica	Talca
14	Alejandro Christen	Extracion de polifenoles para ind alimentaria	Industria alimentaria	Talca
15	Alejandro Christen	Material de impregnacion de madera inifugo	Silvicola	Talca
16	Felix Jimenes	Liofilizado alimentos	Industria alimentaria	Talca
17	Felix Jimenes	Xylitol azucar liquida del abedul y frambuesa	Industria alimentaria	Talca
18	Eduardo Prieto	Vino sin alcohol	Industria alimentaria	Talca
19	Eduardo Prieto	Acite y vinagre trufada	Industria alimentaria	Talca
20	Eduardo Prieto	Botella de futbolista	Produccion	Talca
21	Eduardo Prieto	Portal servicios de subsidios nacionales e internacionales	Tic's	Talca
22	Eduardo Prieto	Portal proveedor PYME	Tic's	Talca
23	Carlos Burgos	Arquitectura sustentable	Turismo	Talca
24	Jorge Hasbun	Piscina interactiva	Turismo	Talca
25	Alvaro Hasbun	Micava	Comercio	Talca
26	Francisco Guerra / Mauricio Villalobos	Innovacion en proceso producc Shitakii	Agroindustria	Talca
27	Macarena Handal	MOOW	Marketing	Talca
28	Carlos Matamala	Línea de fitoterapia en base a Consuelda	Farmaceutica	Curico
29	José Antonio Guerrero Rosas	Pretasacion	Servicios	Curico
30	Erick Cartes	Vinagre de Miel	Industria alimentaria	
31	Claudio Donoso	Productos con Trufa Negra	Industria alimentaria	Talca
32	Alamiro Muñoz	Cerveza sin gluten	Industria alimentaria	Curico
33	Cecilia Gutierrez	Fruta deshidratada o liofilizada para snack	Industria alimentaria	Talca
34	Cristobal Duarte	Canal de televisión trasmitido por internet	Tic's	Talca
35	Doris Navarro	Esculturas en viruta y matriceria	Arte	Talca
36	Eduardo Rebolledo	Revista Zoom	Medios de comunicación	Talca
37	Fabian Mejias	TV MOVIL Chile	Medios de comunicación	Talca
38	Ignacio Valdes	NETPRO-SYSTEM	Tic's	Talca
39	Jaime Gajardo Torres	Parque recreativo Oh...	Turismo	Talca
40	Juan Carlos Lillo	Producción de Puros Artesanales La Honradez	Produccion	San Clemente
41	Luis Tapia	Alarma de auto conectada a celular	Tic's	Talca
42	Marco Alvarez	Chilo Mar. Jibia Daruma	Industria alimentaria	Talca

43	Maria Asuncion Gallardo	Evaluación del efecto del pastoreo de praderas de leguminosas mejoradas, sobre la composición de ácidos grasos en ovinos post destete en la Región del Maule	Industria alimentaria	Curico
44	Mauricio Alvarez	Frutas y Hortalizas V Gama	Industria alimentaria	Talca
45	Nelson Loyola	Elaboración, evaluación química y sensorial de jabones líquidos, a partir de leches de oveja	Cosmetología	Curico
46	Patricio Perez	Aldea Chovellen	Turismo	Cauquenes
47	Rosa Herminda Farias Núñez	Centro Turístico, Recreativo y Cultural del Yacal "Camping Campo Lindo"	Turismo	Curico
48	Maria Rita Ases	Desinfectante en base a extracto de eucaliptus	Farmaceutica	Pumanque
49	Maria Rita Ases	Produccion de boldina en forma industrial para exportación	Farmaceutica	Pumanque
50	Beatriz Baeza	Ruta del Rodeo	Turismo	Linares
51	Andrea Ruiz-tagle	Productos derivados del Queule	agroindustria	Curanipe
52	Rolando garcia	Biocentrum	biotecnología	Talca
53	Sergio Vergara Q.	Turismo Organico Integral	Turismo	Talca
54	Cristian Perez Apablaza	Extraccion de biotoxinas de antropodos	biotecnología	San javier
55	Luis Compusano	Molecula anti evaporacion con aplicación en la minería	Mineria	Talca
56	Ricardo Roselló	Turismo	Turismo	Talca
57	Juana Muñoz	Integral Foods	agroindustria	Villa alegre
58	Berta Urrutia	Vino de Mora	agroindustria	Villa alegre
59	Patricia Klein	Cerdos Orgánicos	agroindustria	Curico
60	Ivan Villablanca	Estiércol de vaca compo energía eléctrica	energia	Melipilla
61	Raul Donoso	Langosta Australiana de agua dulce		Talca
62	Rodrigo Zuñiga	Crema de berries	Cosmetología	curico
63	Claudio Gomez	Implementación de granja modelo Productiva – Educativa.	Turismo	Talca
64	Luis campusano	Introducción en los mercados, comercialización y difusión de especies nativas de Chile.	Industria	Talca
65	Patricio del Rio D' Alencon	La miel del Futuro	agroindustria	Talca
66	Rodrigo Herrera	Cerveza sin gluten	Industria alimentaria	Talca
67	Alejandro Gonzalez	MASCORED	Servicios	Talca
68	Raul Donoso	Langosta Australiana de agua dulce	acuicultura	Talca

2. DESARROLLO DEL PROYECTO/OFERTA

2.1. MISIÓN, VISIÓN, VALORES DEL CENTRO QUE POSTULA

2.1.1. Misión del centro: ¿Quiénes somos? ¿Cuál es la razón de ser?

Apoyar y contribuir la promoción del impacto y crecimiento económico e innovación al interior de las EMT de la provincia de Cauquenes, entregándoles herramientas mediante asesorías y capacitaciones de alto valor, que generen mejoras en su productividad, rentabilidad y madurez empresarial.

2.1.2. Visión del centro: Cómo organización, ¿dónde queremos estar?

Ser reconocidos como una organización líder, en el desarrollo y escalamiento de las EMT, contribuyendo a maximizar su posicionamiento y sustentabilidad en el tiempo, aparejado de un real aporte al ecosistema empresarial de la región.

2.1.3. Valores del centro: ¿En qué creemos?

Nuestros valores son:

1. Compromiso e Integridad.

Garantizar un accionar basado en la probidad, compromiso, empatía y trabajo en equipo al interior del Centro y con nuestros clientes, siendo un sello que distinga nuestro desempeño profesional y comunicación transparente con nuestros beneficiarios.

2. Excelencia y Calidad.

Son el pilar fundamental del compromiso y trabajo entregado a nuestros clientes, que contribuyan a desarrollar valor y éxito de sus negocios.

3. Competitividad y Liderazgo.

Las asesorías y capacitaciones entregadas por los profesionales del Centro a las MIPYME, persiguen insertar en las empresas de nuestros clientes, una cultura basada en la competitividad y liderazgo, herramientas que les permitan elevar sus estándares y posicionarse en diferentes mercados.

4. Apuesta por la Innovación.

Promover una cultura innovadora y creativa al interior del Centro que vaya en pro del éxito de nuestros clientes, desarrollando así las MIPYME servicios y productos exitosos y creativos considerando sus procesos de gestión como en la tecnología.

5. Ética personal y profesional.

Prioridad de lo ético tanto en lo personal como en el ámbito profesional, aplicado a todos los procesos internos del Centro y acorde a los valores propios de nuestra institución operante la Universidad Católica del Maule.

2.1.4. Lema con el que quiere que le identifiquen

COMPROMETIDOS CON TU ÉXITO

2.2. IDENTIFICACIÓN DE LOS PRINCIPALES GRUPOS DE INTERES DEL CENTRO

2.2.1. Clientes: Segmentación

El centro de desarrollo de negocios (CDN-UCM) ubicado en Cauquenes, contará con una oficina central, en donde se prestará servicio a potenciales clientes de la comuna. Cabe señalar además, que este centro cuenta también con la responsabilidad de asistir a la provincia de Cauquenes y un satélite en Empedrado, en donde se planificará un sistema de asistencia directa y física en cada comuna. Por ende, el centro atenderá clientes provenientes de las comunas situadas en las zonas sur y centro de la Región del Maule.

Los clientes que atenderá el centro es amplio, pues prestará servicio a tres segmentos de clientes:

1. Emprendedores (Nivel 1):

Se presenta dos figuras de emprendedores. En primer lugar, nos encontramos con los emprendedores en busca de nuevas oportunidades, que tienen el interés por iniciar algo, pero que presentan una idea débil, transformándose en un potencial cliente.

Por otra parte, se encuentran aquellos emprendedores que si poseen una idea concreta y requieren de apoyo profesional para estudiar su viabilidad y concreción de su potencial negocio. Éste emprendedor, requiere servicios de capacitación y asesoría para poder determinar la viabilidad de su proyecto y cómo ejecutarlo. Es un cliente que puede poseer un proyecto con un futuro exitoso, que no debe ser descartado sin antes analizarlo.

2. Empresas de Menor Tamaño EMT establecidas (Nivel 2)

En cuanto a este nivel de clientes, están aquellos que son considerados proactivos, es decir, están en una búsqueda de nuevas oportunidades, pudiendo así ampliar sus horizontes que les permitan incrementar sus ingresos a través de mayores ventas y junto a ello, disminuir sus costos.; por lo que resulta fundamental, detectar sus debilidades y ventajas.

Por otra parte, existen otras EMT estancadas, con necesidades o problemas específicos, presentando la necesidad de asesorarse y potenciarse.

Finalmente, se mencionan aquellas EMT que pasan por un periodo de crisis, por lo que necesitan asistencia y asesoría profesional a la brevedad, permitiéndoles observar claramente la situación de su empresa y posibles soluciones para abordar la crisis.

3. Gacelas (Nivel 3)

Este último nivel, son aquellas empresas que tienen la capacidad de tener un crecimiento rápido, de base innovadora, requiriendo asesorías y capacitaciones, que contribuyan a potenciar su empresa.

Tomando en consideración las categorías mencionadas, el centro dará prioridad a los niveles 1, 2 y 3, es decir, los emprendedores con ideas concretas, las EMT y Gacelas, siendo coherentes con la misión que persigue el centro, que es promover el impacto y crecimiento económico al interior de las empresas de nuestros asociados, promoviendo con ello, mejorar aspectos en su productividad, ganancias, madurez empresarial y sostenibilidad en el tiempo.

Si bien el centro no tiene como cliente principal aquel emprendedor que no tienen ideas concretas, igualmente entregará a quienes acudan por ayuda, orientaciones básicas con la finalidad de difundir los requisitos y las exigencias mínimas, para poder formar parte del centro y recibir apoyo concreto en el desarrollo y éxito de sus ideas. Es por ello, que conforman un grupo de interés para el centro y serán invitados a capacitaciones, que les permitan ir conociendo los pasos a seguir en la concreción y formación de su propio negocio y emprendimiento, transformándose en potenciales clientes que no pueden y no deben ser descartados arbitrariamente.

2.2.2. Socios: Organizaciones de desarrollo económico con interés en las EMT.

Para el desempeño exitoso del Centro, resulta imperante el trabajo en equipo y la vinculación directa con el medio, siendo el objetivo principal alcanzar el máximo beneficio para nuestros clientes. Es por ello, que el CDN-UCM ha establecido un compromiso fuerte con los gobiernos locales, considerado su vínculo directo con la ciudadanía, junto con ser los receptores más directos de sus necesidades. Considerando aquello, éste Centro cuenta con el compromiso de las municipalidades de Cauquenes, Pelluhue, Chanco, contando además con el apoyo de la Cámara de Comercio de Cauquenes, la Asociación Vitivinícola de Cauquenes, Ahorro Maule Ltda., OTIC Cámara Chilena de la Construcción, por mencionar algunos.

Por otra parte, se realizarán las gestiones correspondientes para contar con el apoyo y compromiso de instituciones públicas, inversionistas privados, asociaciones gremiales, agrupación de profesionales, entre otros, que estén presentes en la región y en las comunas que atenderá el Centro. Con la generación de alianzas estratégicas con estos organismos claves presentes en las comunas o localidades atendidas, se espera potenciar el trabajo realizado y así entregar un mejor servicio a nuestros clientes.

Asimismo, se espera que tanto nuestros futuros socios, así como también quienes ya se comprometieron con nuestro proyecto, contribuyan además con la referencia de clientes al Centro, pudiendo de este modo, abarcar y atender un mayor número de clientes, permitiendo de este modo ayudar a un mayor número de personas que requieran asesoría, teniendo en consideración que el CDN-UCM, será el único presente en la zona y que entregará asesorías y capacitaciones a los clientes que lo requieran, con el objetivo de concretar el éxito empresarial.

Considerando que el CDN-UCM, será el único situado en la zona centro sur de la Región del Maule, se contará con profesionales de la región del Maule y conocedores de la realidad del entorno. Personal altamente capacitado y comprometidos con el éxito de nuestros clientes y el desarrollo económico de la región. Junto a ello, nuestros asesores comparten plenamente los valores del Centro y se verán reflejados al momento de aconsejar a los clientes, entregando un servicio confidencial, eficiente y eficaz, basado en la ética profesional, persiguiendo siempre potenciar el crecimiento y profesionalización de los clientes atendidos.

Asimismo, el Centro contará con una estructura organizacional, que permite asegurar plenamente un servicio de excelencia, pues se cuenta con un Directorio, quienes aportan su mirada experta para entregar asesoría y orientación, apoyando al buen funcionamiento del Centro, junto con dar los lineamientos estratégicos que contribuyan al crecimiento de las EMT. A ellos se suma el Gerente, quien será responsable de representar el Centro, es la cara visible ante la comunidad y líder ante su equipo de trabajo, pudiendo así concretar las metas propuestas. Un actor clave igualmente será el Director ejecutivo, quien tendrá la función de intermediar entre el Directorio y el Gerente. En cuanto a las asesorías, estarán a cargo del equipo liderado por el Asistente Ejecutivo Técnico, quien tendrá a su

cargo además de supervisar el trabajo realizado por su equipo conformado por dos asesores sénior y dos asesores junior, deberá gestionar el cumplimiento de actividades como el plan de asesorías, recibir a los clientes y derivar a sus asesores según experticia, coordinar visitas de asesores, entre otros. En relación a los asesores, son quienes se vinculan directamente con los clientes, pues son ellos quienes deben gestionar el proceso de modernización del cliente, aportando en el crecimiento de las EMT, la diferencia entre ambos, es que el asesor sénior se encarga de los usuarios de nivel 2 y 3; en cambio el asesor junior, presta asesoría a los clientes de nivel 1 y 2. Las capacitaciones por su parte, estarán bajo la responsabilidad del Asistente Ejecutivo de Servicios, quien deberá garantizar todo lo que respecta a capacitaciones, tramitando por ejemplo, el plan anual de capacitación dirigido a los empleados del Centro, planificar las capacitaciones y cursos dirigidos a los clientes, considerando previamente un estudio de cuáles son sus necesidades, programar talleres, charlas, por mencionar algunos.

A este equipo, se suman otros cargos de igual relevancia, como un coordinador académico, quien vinculará el Centro con la Universidad, coordinando tanto a los estudiantes en práctica, como también los académicos que se requieran para apoyar y enfrentar necesidades de los clientes en el ámbito de la investigación aplicada. Por otra parte, está el coordinador de logística, quien ejercerá un trabajo muy importante para el Centro, pues forja el trabajo en redes tanto con instituciones públicas como privadas, junto con resguardar una entrega de servicios planificada, organizada y de calidad. Se suma a este equipo un asistente administrativo para ejercer la labor de secretaria, quien gestionará las labores administrativas del Centro y prestará orientación a los clientes.

Por otra parte, si bien el Centro contará con un aporte económico importante para su puesta en marcha, desde el ámbito público, las proyecciones de sostenibilidad en el tiempo para seguir proporcionando servicios en la zona, se expone como propuesta la postulación a fondos concursables y obtención de financiamiento tanto público como privado, la activación de la ley de donaciones y la generación de una red de mentores, conformada por empresarios nacionales, que mediante el pago de una membresía, puedan ser parte de los servicios prestados por el Centro, junto con ser un apoyo importante, estableciendo compromiso directo con nuestros clientes.

En otro contexto, el CDN-UCM, estará albergado en la Universidad Católica del Maule, quien pondrá a disposición sus instalaciones del Campus San Miguel en Talca, para establecer un lugar físico específico para el funcionamiento del Centro, respetando y cumpliendo todos los requisitos exigidos para su funcionamiento. Cabe señalar además, que el tanto el Centro como la Universidad Católica del Maule, están alineados tanto en su misión como visión, comprometidos por el desarrollo de la región.

Si bien contar con la Universidad Católica del Maule como operador es un respaldo importante para el Centro, por su trayectoria en la región; ampliar su red de apoyo tanto local como regional, resulta fundamental para su éxito, contando además con una difusión masiva en la zona. Es por ello que se cuenta con el compromiso de municipalidades de diferentes localidades de las comunas pertenecientes al CDN-UCM, quienes tienen una conexión más directa con la comunidad y son conocedores de las principales problemáticas y necesidades presentes. Junto a ello, se proyectan reuniones de trabajo con diputados y senadores de la región, pues con ellos se puede levantar una

agenda de trabajo en términos de desarrollo productivo en la región y gestionar nuevos fondos que puedan fortalecer la labor ejercida por el Centro y el apoyo prestado a las empresas clientes de la región, considerando que es una de las regiones que requiere apoyo para aumentar la empleabilidad y desarrollo económico, por mencionar algunos.

Finalmente, si bien existen instituciones que pueden ser considerados competidores directos en la región, éstos no logran ser una competencia real para el CDN-UCM, pues nos prestan un servicio integral como el nuestro. Si bien existen fuentes de financiamiento directo mediante instituciones bancarias o financiamientos públicos como por ejemplo de gobiernos locales y regionales, éstos no prestan asesoría integral a las EMT, basado en la ética y profesionalismo de nuestro personal, quienes están comprometidos con el desarrollo económico de la región .

2.2.3. Identificación de los objetivos de los grupos de interés del centro

En el Chile de hoy, las Empresas de Menor Tamaño han adquirido un rol fundamental en la economía del país, siendo actores relevantes tanto en el desarrollo económico local como regional, viéndose aquello reflejado en la creación de empleos, destacando las oportunidades laborales a jóvenes que los provee de experiencia, también emprendimientos que dan respuesta a necesidades del mercado, entre otros. Tomando en consideración lo mencionado anteriormente, junto a la diversidad de rubros productivos presentes en la zona y las proyecciones de desarrollo económico en la Región del Maule, el centro de desarrollo de negocios (CDN-UCM) presente en Cauquenes, identifica diversos objetivos a ser concretados por los grupos de interés que lo conformen.

Éste CDN-UCM en particular, presenta diferentes grupos de interés, siendo uno de sus pilares los Clientes, con quienes se plantea el objetivo de apoyarlos mediante actividades de formación, con el fin de incrementar su productividad, mejorar sus procesos de gestión y profesionalizando su dirección, permitiendo así, trabajar sus proyectos con un horizonte a largo plazo.

En cuanto a la especificidad de los objetivos de cada tipo de cliente, se puede mencionar que para el caso de los emprendedores (Nivel 1), el objetivo es capturar una buena idea y estudiar su potencial viabilidad e impacto económico, para construir su plan de negocios.

En cuanto a las EMT establecidas (Nivel 2) y considerando todas las empresas que conforman éste nivel, el objetivo es asesorar profesionalmente a dichas empresas, contribuyendo a detectar sus debilidades y entregándoles las herramientas para mejorar sus deficiencias y conseguir nuevas oportunidades, estableciendo un plan de acción claro a largo plazo.

Para el caso de las Gacelas (Nivel 3), al ser empresas establecidas y con potencial de crecimiento en ascenso, el objetivo de éste grupo de clientes es entregar asesorías que apunten a fortalecer y diversificar el mercado en el cual ya están posicionados, junto con instaurar la innovación y competitividad en sus empresas, que permitan profesionalizar aun más sus procesos de gestión y administración.

Dentro de este contexto, se debe señalar que el Centro contará con socios importantes de la Región del Maule. Uno de los principales es la Universidad Católica del Maule, quien actúa como operador, siendo uno de sus principales objetivos, contribuir con la estabilidad requerida para el buen funcionamiento de los centros, siendo su principal apoyo, el aporte de su infraestructura para el buen funcionamiento del Centro, además la academia y sus estudiantes, a través de la investigación aplicada de sus diversas facultades, pudiendo mencionar por ejemplo en temas de negocios y mercados su Facultad de Ciencias Sociales y Económicas, permitiendo así, articular un ecosistema productivo y una cultura de medición de resultados de las empresas asesoradas. De esta manera, se transforma en un apoyo importante, al momento de gestionar fondos concursables del Estado, para proyectos que requieren contraparte, junto con establecer un nexo sólido frente

al sector privado. Todo ello, es importante para la Universidad Católica del Maule, pues los posiciona en la Región del Maule, como una institución universitaria que presta un apoyo valioso al desarrollo económico a nivel regional y nacional, contribuyendo al posicionamiento en diferentes mercados de nuestros clientes. Asimismo, la universidad trabajara con profesionales inspirados en los valores cristianos, siendo la ética tanto personal como profesional, uno de los pilares fundamentales de su actuar.

En cuanto a los socios estratégicos de éste Centro, se realizarán las gestiones necesarias, para contar con el apoyo de instituciones públicas, como también inversionistas privados, asociaciones gremiales, agrupación de profesionales, por mencionar algunos, esperando con su apoyo, poder beneficiar a nuestros usuarios, por ejemplo mediante mentorías, asistencia técnica directa, canales de distribución, mejoramiento de su línea de productos, entre otros. Cuyo fin es apoyar a las empresas locales a incrementar el valor de sus procesos de gestión y crecimiento económico, propiciando el desarrollo tecnológico, comercial, gremial y encadenamiento productivo, estableciendo un nexo de apoyo importante para nuestros clientes.

Por otra parte, se concretarán reuniones de trabajo con agencias de financiamiento, como cooperativas de ahorro y crédito, bancos de la provincia de Cauquenes, de quienes se espera, puedan igualmente comprometerse y generan alianzas estratégicas con el CDN-UCM, con el objetivo de contribuir con el desarrollo de pequeños empresarios, mediante su oferta a diferentes fuentes de financiamiento directa a sus emprendimientos. Esta futura asociación, permitirá establecer una alianza muy valiosa, pues el Centro puede gestionar el apoyo financiero de nuestros clientes que ya están formalizados y requieran apoyo económico, es decir, es un cliente potencial para cooperativas de ahorro y crédito y bancos, para quienes cuentan con todos los requisitos exigidos por ellos. A su vez, dichas instituciones privadas, cuentan con clientes que ya pertenecen a su base de datos y que pueden ser potenciales clientes para el CDN-UCM, permitiendo asesorarlos y así atender sus necesidades empresariales.

Finalmente, las instituciones públicas que formaran parte de esta alianza, se pueden mencionar las municipalidades de Cauquenes, Pelluhue, Chanco, Empedrado, por mencionar algunos, actores fundamentales en el desarrollo de comunal, pues trabajan directamente con la ciudadanía percibiendo sus necesidades. En cuanto a ello, pueden aportar al Centro con información de pequeños empresarios y emprendedores, que requieren capacitación y asesoría para el buen desarrollo de sus negocios, asistiendo el progreso de sus metas. Asimismo, proveerán con estándares nacionales de servicio y serán una conexión directa con la ciudadanía y gobiernos locales al momento de comunicar los logros alcanzados por el Centro a nivel regional. Aquello, significará un beneficio para las instituciones públicas, pues se podrán gestionar de mejor modo los recursos fiscales, tramitando el levantamiento de capital mediante fondos públicos, permitiéndoles a través del Centro, prestar servicios a sus ciudadanos emprendedores y empresarios pequeños o emergentes.

PAPEL QUE JUEGA EL CENTRO EN EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL

2.2.4. Describa el papel que juega su centro en el desarrollo económico regional.

El centro de desarrollo de negocios (CDN-UCM) prestará servicios a las EMT de la provincia de Cauquenes y comunas que la conforman, además de un satélite, en las ciudad de Empedrado, destacando además la participación de la Universidad Católica del Maule, quien actuará como operador de dicho centro.

Tomando en cuenta que tanto emprendedores como EMT de la región del Maule y específicamente de la provincia de Cauquenes, son un sustento fundamental en la economía regional y local, mediante la generación de empleos y entregando respuesta a necesidades detectadas en el mercado. De acuerdo a ello, este centro enfocará su trabajo y esfuerzos, en atender las necesidades de Empresas de Menor Tamaño (EMT), entregando una amplia oferta de capacitaciones y asesorías, resguardando la confidencialidad de sus negocios. Si bien, el foco principal es atender empresas de nivel 2 y 3, también se dará apoyo a emprendedores, pues considerando sus necesidades, conforman un grupo de interés importante para el Centro haciéndolos partícipes de jornadas de formación, con el fin de consolidarse en potenciales clientes que generen pequeñas empresas formales, que reflejen un trabajo exitoso en el mercado.

Si bien no será el único Centro en la región del Maule, sí se transformará en un actor relevante al momento de entregar asesorías y capacitaciones a pequeñas empresas y emprendedores de comunas relegadas en la región como lo son Cauquenes y Empedrado. Otra diferencia significativa, es que las asesorías y capacitaciones entregadas, aborda una amplia gama de temas, pudiendo mencionar por ejemplo desarrollo económico, planificación estratégica, recursos humanos, estudios de mercado, planes de negocios, análisis en temas de finanzas, contabilidad, acceso a capital, entre otros.

El CDN-UCM, será la única figura en la zona centro y sur de la Región del Maule, en entregar a sus clientes, asesorías y capacitaciones, confidenciales, personalizadas y basadas en la ética profesional como valor fundamental de nuestro quehacer, permitiendo así a nuestros clientes alcanzar el tan anhelado éxito empresarial, tanto a nivel nacionales como internacional.

Finalmente, se puede señalar que el centro está en concordancia con la Estrategia Regional de Desarrollo 2020, en donde menciona como objetivos estratégicos “Posicionarse como una región con alta competitividad económica y productiva” y “Lograr una distribución del ingreso más equitativa, con diferencias territoriales y de género menos marcadas” “Aumentar la empleabilidad en la Región y atenuar el efecto de estacionalidad del empleo”¹. Tomando en consideración parte de sus objetivos estratégicos mencionados con antelación, el Centro puede dar respuesta a las necesidades locales y regionales de desarrollo, pues cumple y puede estar inserto, con los ejes orientadores, lineamientos de dicha estrategia, pues menciona la importancia de la formación de redes, articulación y asociatividad tanto con el ámbito público como privado

¹ Estrategia Regional de desarrollo Maule 2020. Gobierno Regional del Maule. Consultada el 25 de enero de 2014, de la página web: http://www.gobiernoregionaldelmaule.cl/publicar/planificacion/Estrategia_Maule_2020_version_imprensa.pdf

y la academia mediante el nexo con el mundo universitario, pudiendo así, establecer relaciones estrechas que converjan en instancias de diálogo de las necesidades de la región y cómo abordarlas del mejor modo posible, cultivando la confianza entre los diferentes actores relevantes del desarrollo económico del país, pero por sobretodo en el aumento de oportunidades de nuestro emprendedores.

Por otra parte, la Universidad Católica del Maule como operador del Centro, institucionalmente se transforma en un respaldo importante al ser líderes en la región del Maule, tanto en el ámbito de la educación como en la contribución realizada en investigación aplicada al desarrollo de la zona y junto a temas de innovación y transferencia tecnológica. A ello se suman los convenios de cooperación tanto a nivel nacional con otras instituciones de educación superior, así como también internacionalmente con el Parque Tecnológico de Monterrey, la Universidad de Oxford, embajada de India, por mencionar algunas, que potenciarán el trabajo realizado por CDN-UCM en la región.

2.2.5. Describa en qué se diferencia su centro ¿Cómo se diferencia su centro de los competidores y por qué los clientes van a utilizar su centro cuando existen otras opciones de asistencia empresarial?

La Universidad Católica del Maule (UCM) como operador del CDN-UCM, se diferenciará de otros competidores principalmente en lo que respecta al servicio entregado, el cual está basado en la ética personal y profesional de nuestro equipo, comprometidos con la prestación de asesorías integrales y de largo plazo. Asimismo, dentro de la región del Maule, la universidad se encuentra acreditada y posicionada dentro de los líderes en educación superior en la formación de estudiantes de pre y postgrado, así como también en investigación aplicada, que dan respuesta a las problemáticas presentes tanto a nivel regional como nacional. Junto a ello, la UCM cuenta con una amplia y bien equipada infraestructura, sumada a la diversidad profesional y especializaciones presentes en su oferta educacional y una amplia conexión con redes nacionales e internacionales. Todo ello se ratifica con el gran número de estudiantes de la región del Maule, que eligen a la UCM, para su formación profesional en pre y postgrado.

Otro punto relevante que nos diferencia, son las unidades especializadas con que cuenta la UCM en temas de innovación, emprendimiento y transferencia tecnológica como son la Vicerrectoría de Investigación y Postgrado, Oficina de Transferencia y Licenciamiento Tecnológico (OTL), Incubadora de negocios, plataforma Innovamos, Centros de investigación, Parque Científico Tecnológico.

Complementando lo mencionado con antelación, el CDN-UCM, es el único centro que prestará servicios a las EMT de las comunas de Cauquenes y Empedrado. Junto a ello, éste centro contará con un capital humano altamente capacitado y comprometido con el desarrollo económico de la Región del Maule, específicamente de los sectores antes mencionados. Los asesores que lo conforman, comparten los valores de excelencia, innovación e integridad al momento de ofrecer sus servicios.

Nuestro compromiso es con los clientes que requieran una atención eficaz y eficiente, considerando sus

necesidades empresariales. Para ello, se contará con prestación de asesorías y colaboración, cuyo objetivo recaerá en potenciar y maximizar el desarrollo de sus negocios, mediante servicios de asesoría individual, proyectadas a corto y largo plazo, apoyando así al empresario, a concretar el inicio o mejoras de sus negocios ya puestos en marcha. Se debe destacar además, la confidencialidad de nuestros clientes y sus proyectos. Junto a ello, se contará con una cartera de clientes ingresados a nuestros registros, para que puedan ser partícipes de diversas capacitaciones, que les permitan superar sus falencias y potenciar sus habilidades. Cabe señalar que para el funcionamiento óptimo del Centro, se contará con un software que permite monitorear el trabajo realizado con nuestros clientes, pudiendo realizar un seguimiento óptimo de la asesoría, aportando valor y encausando un trabajo en conjunto que conllevará a crear y capturar impacto económico de los negocios de nuestros clientes a nivel local, regional y nacional.

Asimismo, el centro potencia su labor, con acciones de formación y difusión especializadas, promovidas por un staff de expertos con una vasta trayectoria, siendo parte de nuestro deber entregar el mejor servicio a nuestros clientes, sin dejar de lado a quienes aún no posean ideas concretas o emprendimientos ya en vías de formalización, transformándose en nuestros potenciales clientes, una vez que avancen en las capacitaciones entregadas por el Centro.

2.2.6. Describa las necesidades de las EMT en su comunidad.

El CDN-UCM ubicado en la ciudad de Cauquenes, particularmente tiene una gran tarea por realizar con las EMT que formen parte de éste, pues abordará un territorio bastante amplio, considerando la provincia de Cauquenes con sus comunas además, una oficina satélite en la comuna de Empedrado. Dentro de este contexto, se debe mencionar que los principales sectores productivos del territorio se concentran en agroindustria (vitivinícola, olivos, berries, frutales, entre otros), forestal y maderero, turismo, artesanía, comercio, agropecuario, transporte y servicios por mencionar algunos.

Cada uno de nuestros futuros clientes, presentarán diferentes necesidades, dependiendo de cada situación, sumado a la categorización o nivel al que pertenezcan. Es por ello que para entregar un servicio eficiente y eficaz, el CDN-UCM, contará con procesos de gestión sistematizados y continuos para los clientes, garantizando con ello, una ruta clara a seguir, estableciendo procesos de atracción, asesoría, canalización, seguimiento que permitan incrementar el impacto financiero de estos y quienes ya forman parte del Centro.

Como metodología para conocer las necesidades de los clientes, será primero que todo clasificarlos en alguno de los segmentos de clientes (emprendedores, EMT establecidas, gacelas) y constatar sus necesidades, todo ello con el objetivo de contar con procesos claros que permitan posteriormente, realizar un seguimiento fidedigno de la asistencia que el CDN-UCM prestará a cada nivel de clientes. Para ello, se contará con una serie de instrumentos de evaluación para las EMT, que facilitarán la labor del asesor al momento de clasificar en alguno

de los segmentos a los clientes y además, se puedan detectar cuáles son sus principales necesidades. Un punto importante a destacar, es el resguardo de la confidencialidad de toda la información que sea entregada al Centro. Para llegar a concretar el éxito de nuestros clientes (emprendedores, EMT establecidas, gacelas), es fundamental contar con el compromiso, interés y responsabilidad, los cuales son plasmados mediante firma de acuerdos entre ambas partes. Además, sus iniciativas deben poseer viabilidad de desarrollo económico.

Por otra parte, el trabajo en equipo se torna clave para alcanzar el éxito del CDN-UCM. Es por ello, que mediante los asesores del centro, se generarán metodologías participativas y de cooperación con nuestros asociados o grupos de interés, estableciendo vínculos sólidos que contribuyan a la gestión de redes de apoyo que potencien el crecimiento y consolidación de las EMT en la zona. Es por ello que el CDN-UCM, contará con organismos asociados a nivel regional y local, que permitirán potenciar la labor ejercida por el Centro y pueda repercutir positivamente en los clientes. Es así, que el trabajo en territorio con gobiernos locales, instituciones de educación superior, organizaciones empresariales, entre otros, será coordinado por personal del Centro, mediante reuniones periódicas con representantes de cada uno de nuestros asociados o grupos de interés, con la finalidad de estrechar vínculos y plantear las necesidades de nuestros clientes, pudiendo así dialogar, junto con recibir apoyo y orientación en soluciones micro y macro que sean requeridas.

2.3. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DEL CENTRO

2.3.1. Dependencia jerárquica del Centro con la Institución que lo ampara.

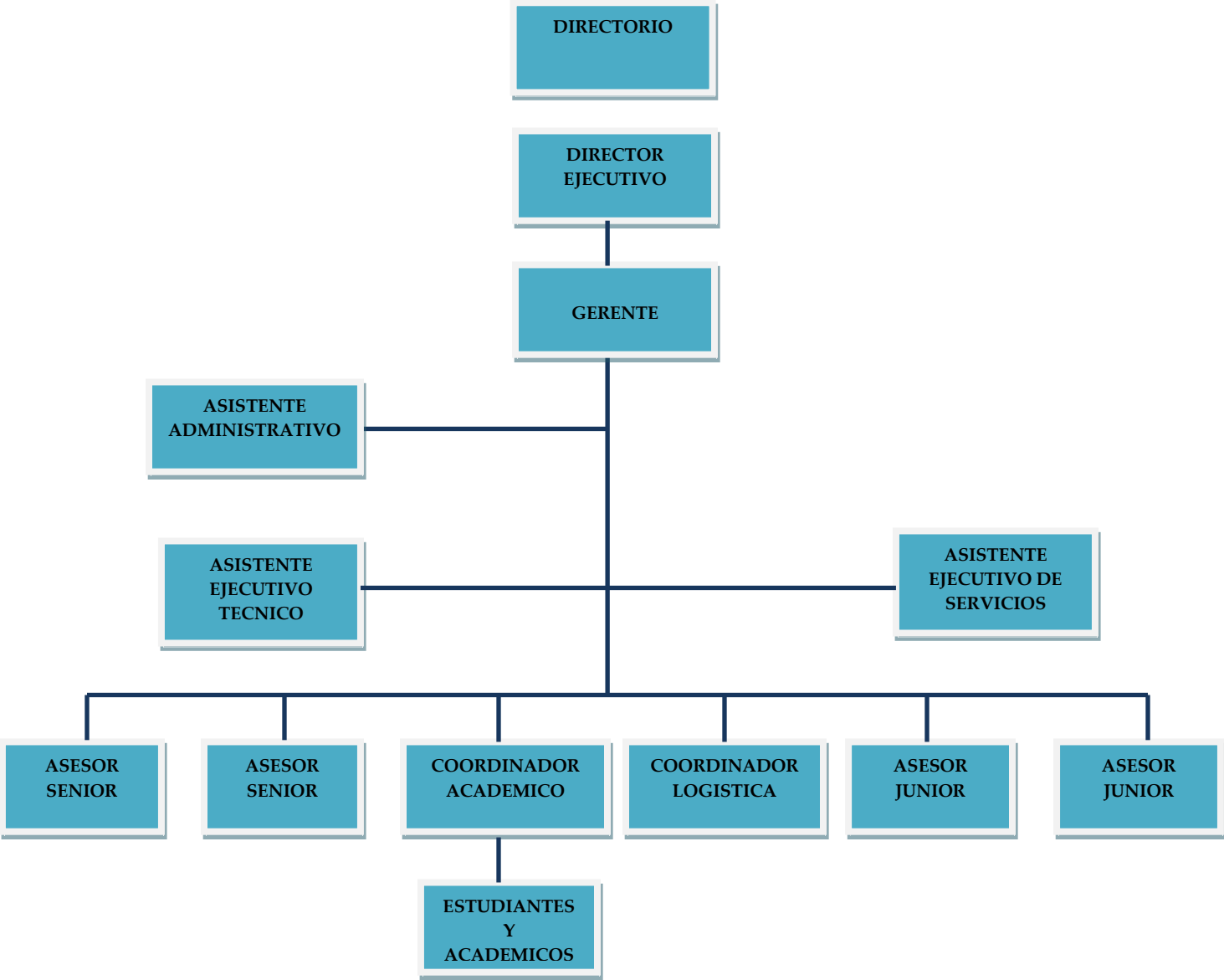
Tomando en consideración que la oferta de asistencia técnica, asesoría para acceder a vías de financiamiento e instrucción y/o formación para emprendedores existente en el mercado, es un percibida como deficiente, es que la Universidad Católica del Maule, asume su responsabilidad con la sociedad Maulina, comprometiéndose directamente con el CDN-UCM, amparando de este modo nuestro Centro , quien entregará servicios necesarios para las EMT de la región, contribuyendo de esta forma a su crecimiento y desarrollo económico.

Por otra parte y tomando en consideración la vinculación jerárquica que tendrá la Universidad Católica del Maule con el CDN-UCM, se debe mencionar que si bien, son organizaciones diferente y actúan de manera independiente, la Universidad asume un rol fundamental en el funcionamiento del Centro, pues mediante el Comité Directivo, el cual estará presidido por personas altamente calificadas que forman parte de la Academia y UCM y por ende son conocedores de las necesidades de nuestra región, tendrán la función de guiar, asesorar, estipular los lineamientos que debe seguir el CDN-UCM, gestionando reuniones periódicas que permitan formalizar acuerdos, estableciendo además estrategias operativas y de vinculación con el medio, para lograr concretar que las EMT que acudan en ayuda, reciban un servicio de calidad entregado por sus funcionarios.

Tomando en consideración lo mencionado, la Universidad se transforma en la cara visible y respalda a través de su prestigio en la región, el desempeño del Centro en la zona, transformándose en un actor clave, fortaleciendo su compromiso por el crecimiento y posicionamiento como líderes regionales.

Finalmente, cabe señalar que la Universidad Católica del Maule al respaldar el trabajo que llevará a cabo el CDN-UCM, también velará porque el trabajo realizado por el Centro, este basado en la ética personal y profesional de nuestro equipo, garantizando que la prestación de asesorías integrales y de largo plazo sean de calidad y por ende, fomenten el desarrollo de la región y de cada una de sus comunas.

2.3.2. Organigrama



2.3.3. Comité Directivo

El Centro de Desarrollo Empresarial, establecerá un consejo directivo, compuesto por representantes de la estructura universitaria y de las instituciones y empresas asociadas a la iniciativa. Estas últimas, reúnen competencias para el logro del objetivo del Centro, que resultan relevantes desde el punto de vista de la gestión empresarial, la evaluación técnica del programa de trabajo, el apoyo en tutoría empresarial y la creación de redes regionales.

Sus integrantes se comprometen a participar activamente en el consejo, prestar tutoría empresarial personalmente y/o destinar profesionales especializados, colaborando así en el mejoramiento científico y tecnológico del proyecto y las personas involucradas, aportando al intercambio de experiencias y conocimientos entre profesionales de las instituciones miembros del proyecto.

Las funciones de este organismo estarán regidas por el Reglamento Interno del Consejo Directivo del Centro, donde se definen las funciones, tipos de sesión (ordinarias y extraordinarias), actas y procesos que debe llevar a cabo este ente. El directorio sesionará cada 2 meses o en función de las necesidades del Centro, pudiendo citar a juntas extraordinarias.

La estructura del Consejo de Administración Superior del Centro (Directorio) será definido en la primera reunión de constitución y deberá tener a lo menos los siguientes cargos:

Integrantes del Comité Directivo

- Vicerrector de Investigación y Postgrado **Sr. Víctor Monzón** (o representante)
- Vicerrector de Administración y Finanzas **Sr. Juan Antonio Gutierrez** (o representante)
- Vicerrector Académico **Sra. Claudia Concha Saldías** (o representante)
- Empresario de Sector Privado 1: Por definir
- Empresario de Sector Privado 2: Por definir
- Asesor Internacional: Por definir
- Director de Innovación, Desarrollo y Transferencia Tecnológica: **Sr. Pablo Kendall Jaque**
- Director Ejecutivo Institucional: Por definir

2.3.4. Identificación de las responsabilidades principales de los empleados del centro

✓ **Directorio:**

Las funciones y responsabilidades de los integrantes del Comité Directivo del Centro han sido elaboradas considerando las mejores prácticas identificadas por centro de esta naturaleza:

- Asesorar, desarrollar y actualizar el plan estratégico del centro.
- Servir como representantes ante agentes de gobierno y otros organismos.
- Promocionar el centro antes potenciales usuarios y patrocinadores.
- Apoyar al director ejecutivo en el cumplimiento de los objetivos del Centro.
- Apoyar la operación del centro y monitorear los gastos de presupuesto.
- Apoyar las actividades de búsqueda de patrocinadores y financiamiento.
- Apoyar el desarrollo de los usuarios del Centro
- Participar en el reclutamiento y selección del personal del Centro

✓ **Director Ejecutivo Institucional:**

- Será el responsable, para todos los efectos administrativos, del diseño y desarrollo, articulación y supervisión del centro para la institución, dependiente de la Universidad y del Directorio.
- Le corresponderá así mismo, la organización departamental del Centro, en cuanto a su relación con cargos y funciones del personal, incluyendo al Gerente.
- Será el encargado promocionar y desarrollar estrategias para la generación de redes y vinculación Internacional del Centro y de las relaciones públicas institucionales que esto genere con dichas organizaciones y usuarios con las cuales el Centro contraiga derechos y obligaciones.
- Deberá apoyar la asesoría administrativa, comercial, estratégica, financiera y de recursos humanos para el Centro y sus usuarios, así como, el desarrollo de infraestructura y equipamiento necesarios para su funcionamiento.
- Deberá diseñar estrategias y supervisar las operaciones y procesos del Centro, desde la puesta en marcha hasta el cumplimiento de los objetivos, lo que involucra su mejora continua y sostenibilidad en el tiempo.
- Le corresponderá supervisar y controlar desde la Institución hacia el centro y Viceversa, los actos administrativos, el uso de recursos financieros, humanos y de infraestructura y equipamiento del centro, para su eficaz y eficiente uso en función de los objetivos institucionales y los objetivos propios del centro.
- Deberá apoyar la inserción de la Universidad y la academia en el centro, en cuanto a promocionar y facilitar la transferencia tecnológica, la innovación y el emprendimiento en pos del desarrollo de los usuarios y beneficiarios del Centro.
- Apoyar el programa de sustentabilidad y apalancamiento de fondos adicionales para el centro, sus usuarios y las organizaciones que se involucren con este, con la finalidad de mejorar los servicios y beneficios que preste el Centro a la Comunidad.
- Apoyar la formulación y ejecución de proyectos adicionales que mejoren la eficiencia y eficacia del centro y su responsabilidad social.
- Coordinar con las distintas unidades de la Universidad que diga relación con innovación, transferencia tecnológica y emprendimiento como el Parque Científico Tecnológico, la Oficina de Licenciamiento y Transferencia Tecnológica, los Centros de Investigación y Laboratorios, la Oficina de Relaciones

Internacionales, entre otros, que permita generar sinergias y provean de apoyo al éxito del Centro y sus usuarios.

- Apoyar el diseño y ejecución de los programas de entrenamiento y coaching, y, de los servicios de consultoría y asistencia técnica para los funcionarios y usuarios del Centro, a nivel interno como externo.
- Planificar, proyectar y proponer el desarrollo de acciones y actividades relacionadas con extensión y servicios de la Universidad hacia el Centro y su comunidad próxima.
- Instaurar y fortalecer el sistema de propiedad intelectual, las políticas de innovación y emprendimiento, y, todo lo que diga relación con la protección de los derechos de gestión del conocimiento.

✓ **Gerente:**

Responsable de representar al centro CDN-UCM en la región; de atender clientes; de liderar, asegurar y supervisar el adecuado funcionamiento del centro conforme el Reglamento y Manual de Operación del Centro: modelo de atención, servicios, recursos humanos, infraestructura, entre otros aspectos.

- Liderar la planificación estratégica del centro.
 - Considerar acciones de promoción del centro, en el territorio y público objetivo en coherencia con los lineamientos estratégicos y comunicacionales de Sercotec.
 - Monitorear e informar el trabajo, avances y resultados de manera periódica a la Gerencia de Centros.
 - Generar articulaciones territoriales con actores público y/o privado con la finalidad de encadenar la oferta territorial de apoyo a los clientes.
 - Coordinar acciones con el respectivo Gobierno Regional, entidades locales, municipios, consejos públicos activos del territorio, entre otros.
 - Velar por la correcta administración y rendición de los recursos transferidos por Sercotec, conforme a la normativa existente.
 - Preparar oportuna y periódicamente los informes, rendiciones de cuentas, avances, resultados de la operación del centro para ser informados a Sercotec.
 - Participar en las instancias de coordinación y capacitación que realice la Dirección Regional y/o la Gerencia de Centros.
 - Informar a la Dirección Regional de Sercotec que corresponda de cualquier evento que afecte la adecuada operación del centro, incluso de la oportunidad de mejoras que se observe.
 - Asegurar el registro de la información.
- Atender a clientes Nivel 2 y 3.

✓ **Asesores Senior del centro (Nivel Clientes II y Gacela)**

Profesional que acompaña de manera integral en el proceso de modernización de la empresa, contribuyendo a avanzar en su proceso de crecimiento. Deberá desarrollar las asesorías de largo plazo para los usuarios de nivel 2 y 3 (empresas y gacelas).

- Ingresar información del nuevo cliente al sistema de gestión respectivo.
- Crear carpeta de cliente y archivar formularios originales.
- Analizar el requerimiento, para asesorar al cliente, entregando la información solicitada o derivando su caso a los servicios del centro o a los instrumentos de apoyo público y/o privado existentes en el territorio.
- Aplicar las herramientas diagnósticas, revisar formularios, identificar necesidades latentes de la empresa, apoyar el desarrollo de los planes de trabajo, analizar la información, solicitar investigación de mercado, e implementar las asistencias técnicas personalizadas.
- Atender la demanda espontánea y explorar la captación de clientes con potencial de crecimiento. Se espera que el asesor atienda al menos 70 clientes/año o dependiendo de la realidad territorial.
- Desarrollar capacitaciones, dentro del marco de las asesorías prestadas a su cartera de usuarios.
- Ingresar la información de sus respectivos usuarios al sistema de gestión dispuesto, explicitando los avances, fruto de la asesoría de largo plazo que irá desarrollando, considerando las metas, objetivos e indicadores pertinentes.
- Participar en las instancias de coordinación y capacitación que realice la Gerencia de Centros y la Dirección Regional de Sercotec, según sea el caso.

✓ **Asesores junior del centro (Nivel Clientes I y II)**

Profesional que acompaña de manera integral en el proceso de modernización de la empresa, contribuyendo a avanzar en su proceso de crecimiento. Deberá desarrollar las asesorías de largo plazo, para los usuarios de nivel 1 y 2 (emprendedores y empresas).

- Ingresar información del nuevo cliente al sistema de gestión respectivo.
- Crear carpeta de cliente y archivar formularios originales.
- Analizar el requerimiento, para asesorar al cliente en forma permanente, entregando la información solicitada o derivando su caso a los servicios del centro o a los instrumentos de apoyo público/privado existentes en el territorio.
- Aplicar las herramientas diagnósticas, revisar formularios, identificar necesidades latentes de la empresa, apoyar el desarrollo de los planes de trabajo, analizar la información, solicitar investigación de mercado, e implementar las asistencias técnicas personalizadas.
- Atender la demanda espontánea, y explorar la captación de clientes con potencial de crecimiento. Se espera que el asesor atienda al menos 70 clientes/año o dependiendo de la realidad territorial.
- Desarrollar capacitaciones, dentro del marco de las asesorías prestadas a su cartera de usuarios.
- Ingresar la información de sus respectivos usuarios al sistema de gestión dispuesto, explicitando los avances, fruto de la asesoría de largo plazo que irá desarrollando, considerando las metas, objetivos e indicadores pertinentes.
- Participar en las instancias de coordinación y capacitación que realice la Gerencia de Centros y la Dirección Regional de Sercotec, según sea el caso.

✓ Asistente Ejecutivo de Servicios

Profesional a cargo de liderar el área de servicios, siendo responsable en la administración de los recursos Humanos del área. Debe direccionar de forma permanente a su equipo. Controlar y promover la calidad de los diversos servicios de capacitación otorgados por el CDN-UCM, supervisando el buen desempeño de los coordinadores tanto el coordinador académico como el coordinador de logística. Debe ser el centro de mensajes, por él tiene que pasar la información. Tiene que canalizar la información en sentido ascendente para sus superiores, con el fin de que estos puedan tomar decisiones inteligentes, y en sentido descendente para los asesores mentores, con el fin de que estos sepan realmente cual es el trabajo que deben hacer, cuando y como tienen que hacerlo.

Funciones paralelas:

- Coordinación, generación y monitoreo de programas de capacitación dirigido tanto a los empleados como a los clientes del CDN-UCM.
- Orientar al cliente a diversos tipos de servicios otorgados por el centro, entregando la información solicitada, realizando las siguientes acciones:
 - Realiza derivación a programas de capacitación.
 - Deriva a los instrumentos de apoyo público/privado existentes en el territorio.
- Coordinar trabajos con Asistente Ejecutivo Técnico para mantener alineado el objetivo del CDN-UCM.
- Supervisar que los servicios de capacitación entregados, su desarrollo y con un alto estándar de calidad.
- Orientar, dirigir y garantizar la ejecución del proceso en tiempo y forma.

✓ Asistente Ejecutivo Técnico

Profesional a cargo de liderar el área de asesorías, siendo responsable en la administración de los recursos Humanos del área. Debe direccionar de forma permanente a su equipo. Controlar y promover la calidad en la atención de los clientes, supervisando el buen desempeño de los asesores tanto Senior como Junior. Encargado de recibir información relevante para de esta forma canalizarla en sentido ascendente para sus superiores, con el fin de que estos puedan tomar decisiones acertadas. Y en sentido descendente para los asesores mentores, con el fin de que optimicen y/o mejoren su gestión.

Funciones paralelas:

- Orientar al cliente, entregando la información solicitada, realizando las siguientes acciones:
 - Clasificar a los clientes.
 - Asigna cliente a asesores, según nivel de asesor y cliente.
- Coordinar trabajos con Asistente Ejecutivo de Servicios para mantener alineado el objetivo del CDN-UCM.
- Supervisar que la información del usuario se mantenga en orden y actualizada.
- Atención a clientes distintos niveles.

✓ **Asistente Administrativo**

Asistente encargado de llevar a cabo las labores administrativas del centro, ofrecer apoyo administrativo básico, tal como responder y dirigir llamadas telefónicas, recibir a los visitantes, abrir y distribuir correspondencia, planificar reuniones, archivar y solicitar suministros de oficina. También puede ser llamado para completar las tareas a la par con deberes de administración más bajos. Estas tareas incluyen lectura, análisis y redacción de informes, compra o arrendamiento de equipo de oficina y gestión de suministros.

- Control y mantención de documentación administrativa del CDN-UCM.
- Atención a clientes (coordinación de reuniones, servicios del centro, entre otros)
- Ejecución de actividades de adquisición, cotizaciones, manejo de documentos de rendición, procesos de coordinación de viajes de asesores y/o director (pasajes, hoteles, alimentación, etc).
- Responsable de envíos y recepción de encuestas a clientes
- Marketing y promoción de los servicios del centro.

✓ **Coordinador /a Académico:**

- Establecer la vinculación entre los estudiantes y académicos de la UCM y el CDE según sus necesidades.
- Coordinar y supervisar actividades de práctica, tesis u otros aplicables al CDN , realizada por estudiantes de la UCM de pre y post-grado.
- Entregar directrices a los estudiantes o pasantes para estudios de de investigación de mercado, estado del arte etc... que se requieran para enriquecer la gestión empresarial de los clientes del Centro.

✓ **Coordinador /a de Logística:**

Profesional a cargo de satisfacer las necesidades de usuarios, cumpliendo con las especificaciones de calidad, modo, tiempo y lugar en que requiere de un servicio ofrecido por CDN-UCM, reduciendo costos y tiempo.

- Disponer las técnicas y medios para conseguir un adecuado flujo de materiales y de información en el centro.
- Responsable de la satisfacción de la demanda en las mejores condiciones de servicio, costo y calidad.

✓ **Académicos/ Estudiantes**

- Estudios de información de mercado y análisis para los asesores del centro
- Marketing y promoción de los servicios del centro
- Asisten y apoyan en los esfuerzos de los asesores del centro y participan en sus programas de acuerdo a las necesidades que se generen de capacitación, mentoría entre otras.

2.3.5. Equipo propuesto

Cargo	Nombre completo	Profesión	Años de experiencia en cargos similares
Integrantes del Comité Directivo	<ul style="list-style-type: none"> • Sr. Víctor Monzón (o representante) Vicerrector de Investigación y Postgrado. • Sr. Juan Antonio Gutiérrez (o representante) Vicerrector de Administración y Finanzas. • Sra. Claudia Concha Saldías (o representante) Vicerrector Académico • Empresario de Sector Privado 1: Por definir • Empresario de Sector Privado 2: Por definir • Asesor Internacional Tecnológico de Monterrey – Puebla – México: Por definir • Sr. Pablo Kendall Jaque Director de Innovación, Desarrollo y Transferencia Tecnológica 	<p>Licenciado y Doctos en Ciencias biológicas.</p> <p>Licenciado y Magister en Administración de Empresas.</p> <p>Doctora en Sociología.</p> <p>Licenciado y Magister en Administración de Empresas.</p>	<p>15 años</p> <p>23 años</p> <p>5 años</p> <p>12 años</p>
Director Ejecutivo Institucional	Por Definir	--	--
Gerente	Por Definir	--	--
Asistente Ejecutivo Técnico	Fabiola Loyola A.	Ingeniero Agrónomo Acreditado para operador de centros	8 años

Asistente Ejecutivo de Servicios	Cristian López M.	Ingeniero Agroindustrial	10 años
Asesor Senior	Por Definir	--	--
Asesor Senior	Pedro Olate	Ingeniero en Administración de Empresas; MBA	15 años
Asesor Junior	Aliro Marambio Silva	Ingeniero Comercial	8 años
Asesor Junior	Oscar Belmar Yañez	Ingeniero Comercial Diploma en Gestión de la Innovación	10 años
Coordinador Académico	Andrés Valenzuela Keller	Lic. en Administración; MBA; PhD Administración Acreditado para operador de centros	15 años
Coordinador de Logística	Karla Paulina Sepúlveda Orellana	Administradora de Empresas	
Asistente Administrativa	Carolina Parra Hernández	Secretaria Administrativa	

CURRICULUMS Y COPIA DE TÍTULOS EN ANEXO 2

ANÁLISIS FODA DE SU CENTRO

FORTALEZAS:	DEBILIDADES:
<ol style="list-style-type: none">1. El operador cuenta con un proyecto institucional, que define claramente su identidad y propósitos institucionales, definiendo sus principios y valores en concordancia con la Visión y la Misión, acción pastoral y gestión institucional.2. El operador como institución académica Católica otorga su propio carácter distintivo,3. El alto poder de vinculación con empresas importantes de la región. Conjugando en algunos casos los intereses de ambas partes en actividades de mutuo apoyo, logrando una relación directa entre la empresa y el CDN-UCM4. Amplios vínculos con universidades y centros tecnológico nacionales e internacionales. Se traduce en la posibilidad de generar redes de contactos que, en el mediano plazo, le serán enriquecedoras para su gestión empresarial.5. La Universidad cuenta con la infraestructura y el equipamiento adecuados para los requerimientos de los programas de capacitación y asesorías.6. El Operador tiene una amplia gama de servicios Integrales, comprometidos con el desarrollo de la región. Educación de pregrado y postgrado, Investigación aplicada, transferencia tecnológica, en diversas áreas gestionadas mediante sus facultades de: Medicina, Salud, Ingeniería, Educación, Ciencias Básicas, Ciencias agrarias, Ciencias Sociales y Económicas, Ciencias Religiosas y Filosóficas entre otras.7. El Operador conjuntamente con el CDN-UCM son auténticamente Maullinos y por tanto conocedor de los intereses de la región.	<ol style="list-style-type: none">1. Existe una estructura de gestión rígida por parte del operador, la cual podría aumentar el tiempo en la toma de decisiones.2. El operador está orientado principalmente a la formación educacional.

OPORTUNIDADES:	AMENAZAS:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Posibilidad de hacer crecer los negocios de nuestros clientes en función de financiamientos externos. Financiamientos públicos y/o privados. 2. Reconocimiento creciente de las EMT sobre la necesidad de asesorías, capacitación e investigación de Mercado. 3. Tratados de libre comercio, lo que permite la exportación de productos de la región con potencias mundiales. 4. Ser una región estratégica ya que existe conectividad internacional. El paso Pehuenche se encuentra ubicado en el eje Santiago- Buenos Aires que cruza las zonas económicas más importantes y de mayor densidad poblacional de ambos países. Su posición estratégica genera un corredor bioceánico que conecta los países del Mercosur, utilizando las zonas comerciales de Chile, Brasil, Argentina y Uruguay. 5. Rubros principalmente Silvoagropecuarios y de artesanías emergentes, con productos atractivos y de alta demanda en el comercio internacional. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Baja nivel de innovación en las EMT de la Región 2. Creación o existencias de centros u otros organismos en la región (competencia). 3. Bajo nivel del uso de tecnologías de la información (TICs) en potenciales clientes. 4. Alto nivel de deserción en emprendimientos. 5. No existe un ecosistema regional establecido de emprendimiento e innovación.

1. DESARROLLO DE LAS ESTRATEGIAS DEL CENTRO

- **Perspectiva de recursos humanos**

Disponer de recurso humano de alto desempeño, calificado y comprometido con la visión, misión y objetivos establecidos para el Centro de Desarrollo de Negocios de la UCM.

- **Perspectiva de los procesos internos**

Desarrollar e implementar procedimientos y normativas de gestión internas que permitan generar un flujo eficaz y eficiente de servicios de asesoría y capacitación para las EMT.

- **Perspectiva del cliente**

Entregar un servicio personalizado y de calidad para los clientes, con una cultura centrada y comprometida en la creación de impacto económico en las EMT

- **Perspectiva financiera/grupos de interés**

Identificar y emplear las fuentes de financiamiento que posibiliten el logro de los objetivos del CDE – UCM superando las expectativas de los grupos de interés asociados.

2. DESARROLLO DE LOS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DEL CENTRO

Perspectiva de recursos humanos	objetivos
	1. Reclutar y retener el mejor recurso humano a través de criterios técnicos y objetivos para la entrega de servicios de alta calidad.
	2. Desarrollar y potencializar el capital humano con capacidades específicas para contribuir al desarrollo y mejoramiento continuo de los servicios.

Perspectiva de procesos internos	objetivos
	3. Diseñar e implementar un plan estratégico de atracción de clientes con potencial de creación de impacto económico.
	4. Desarrollar e implementar los procesos internos necesarios con orientación la satisfacción de los clientes, mediante servicios de asesoría, capacitación y seguimiento enfocados a la generación de impacto económico.

Perspectiva del cliente	objetivos
	5. Mantener un nivel elevado de asesoría al cliente, atendiendo sus demandas de asistencia y empleando indicadores que lo evidencien.
	6. Entregar y mantener un servicio de capacitación de alto valor agregado a los clientes.

Perspectiva financiera/grupos de interés	objetivos
	7. Diseñar e implementar un plan estratégico de sustentabilidad a través de grupos de interés que incluya los fondos gubernamentales, municipales, institucionales, del cliente u otros.
	8. Uso Eficiente de Recursos Financieros, a través del establecimiento de un presupuesto anual y gestión de recursos para la operación del CDN.

a. DESARROLLO DE LOS INDICADORES PARA EL CENTRO

ESTRATEGIA I (PERSPECTIVA RECURSOS HUMANOS)			
DISPONER DE RECURSO HUMANO DE ALTO DESEMPEÑO, CALIFICADO Y COMPROMETIDO CON LOS OBJETIVOS ESTABLECIDOS PARA EL CENTRO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS DE LA UCM.			
Objetivo 1 Reclutar el mejor recurso humano con valores de servicio e integridad, a través de criterios técnicos y objetivos para la entrega de servicios de alta calidad.			
Hipótesis: Disponer de personal de acuerdo al perfil establecido direcciona al logro de resultados exitosos y entrega valor al CDN – UCM			
Indicadores	Pasado/futuro	Metas	Responsable
Estructura organizacional funcional con personal calificado (Contratos firmados)	Futuro	100 % CARGO contratados	Directorio / Gerente CDN
Cumplimiento real de perfiles con relación a los establecidos	Futuro	75% perfil real /establecido	Gerente
Objetivo 2 Desarrollar y potencializar el capital humano con capacidades especificas para contribuir al desarrollo y mejoramiento continuo de los servicios.			
Hipótesis Promover el desarrollo integral del personal, propicia y fortalece el conocimiento integral necesario para el mejor desempeño de las actividades en el CDN.			
Indicadores	Pasado/futuro	Metas	Responsable
Asesores certificados que prestan servicios en el Centro con relación al total de asesores	Futuro	75% del total de asesores	Gerente
Nº horas de capacitación por cargo de la estructura organizacional del CDN – UCM.	Futuro	4 Hrs./mes	Asesor Ejecutivo de Servicios
Programa de capacitación a capital humano anual implementado.	Futuro	75%	Asesor Ejecutivo de Servicios

ESTRATEGIA II (PERSPECTIVA DE LOS PROCESOS INTERNOS)

DESARROLLAR E IMPLEMENTAR PROCEDIMIENTOS Y NORMATIVAS DE GESTIÓN INTERNAS QUE PERMITAN GENERAR UN FLUJO EFICAZ Y EFICIENTE DE SERVICIOS DE ASESORÍA Y CAPACITACIÓN PARA LAS EMT.

Objetivo 3

Diseñar e implementar un plan estratégico de atracción de clientes con potencial de creación de impacto económico.

Hipótesis:

El CDN – UCM requiere para su funcionamiento atraer clientes que posean un gran potencial de crear impacto económico en sus empresas.

Indicadores	Pasado/futuro	Metas	Responsable
Actividades de promoción del CDN - UCM desarrolladas (desayuno grupos de interés, seminarios, charlas motivacionales, reuniones, etc.)	Futuro	5 actividades/ mes	Gerente Asesor Ejecutivo Servicios Coordinador logística
Clientes ingresados efectivamente al CDN en relación a clientes que se acercan a consultar servicios	Futuro	60% clientes ingresados	Empleados CDN - UCM

Objetivo 4

Desarrollar e implementar los procesos internos necesarios con orientación la satisfacción de los clientes, mediante servicios de asesoría, capacitación y seguimiento enfocados a la generación de impacto económico.

Hipótesis

El Centro produce impacto económico a largo plazo a través de los servicios de asesoría y capacitación que proporciona a las MiPymes de la Región del Maule

Indicadores	Pasado/futuro	Metas	Responsable
% de reportes de impacto económico con relación al número de casos concluidos.	Futuro	25% (2015)	Asesores Senior y Junior
Tiempo de asesor destinado a asistencia a clientes de Nivel Emprendedores-II-III	Futuro	* AS : 60% AJ: 65%	Asesor Ejecutivo Técnico Asesores Senior y Junior

*AS: Asesor Senior

AJ: Asesor Junior

ESTRATEGIA III (PERSPECTIVA DEL CLIENTE)

ENTREGAR UN SERVICIO PERSONALIZADO Y DE CALIDAD PARA LOS CLIENTES, CON UNA CULTURA CENTRADA Y COMPROMETIDA EN LA CREACIÓN DE IMPACTO ECONÓMICO EN LAS EMT.

Objetivo 5

Mantener un nivel elevado de asesoría al cliente, atendiendo sus demandas de asistencia y empleando indicadores que lo evidencien.

Hipótesis:

El desarrollo e impacto económico capturado por las EMT, son consecuencia de la asistencia técnica y apoyo constante entregados por el Centro.

Indicadores	Pasado/futuro	Metas	Responsable
% de horas de asesoría a clientes	Futuro	100 hrs disponibles de los asesores /mes.	Asesor Ejecutivo Técnico Asesores Senior y Junior
Número de clientes atendidos en asesoría.	Futuro	70 clientes anuales por asesor.	Asesor Ejecutivo Técnico Asesores Senior y Junior

Objetivo 6

Entregar y mantener un servicio de capacitación de alto valor agregado a los clientes.

Hipótesis

Indicadores	Pasado/futuro	Metas	Responsable
Número de actividades de capacitación para clientes	Futuro	5 actividades/ mes	Asesor Ejecutivo Servicios Asesores Senior y Junior
% de Horas de capacitación de asesores a clientes	Futuro	15% de las horas totales disponibles de los asesores para el Centro	Asesor Ejecutivo Servicios Asesores Senior y Junior

ESTRATEGIA IV (PERSPECTIVA FINANCIERA/GRUPO DE INTERÉS)

IDENTIFICAR Y EMPLEAR LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO QUE POSIBILITEN EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DEL CDE – UCM SUPERANDO LAS EXPECTATIVAS DE LOS GRUPOS DE INTERÉS ASOCIADOS.

Objetivo 7

Diseñar e implementar un plan estratégico de sustentabilidad a través de grupos de interés que incluya los fondos gubernamentales, municipales, institucionales, del cliente u otros.

Hipótesis:

La implementación de un plan de sustentabilidad asegura en el largo plazo la viabilidad del CDN – UCM.

Indicadores	Pasado/futuro	Metas	Responsable
Número de actividades de vinculación con agencias de financiamiento públicas y privadas cada mes.	Futuro	5 actividades relacionadas mensuales.	Gerente Asesor Ejecutivo Técnico Asesor Ejecutivo Servicios
Obtención de recursos a través de apalancamiento.	Futuro	Incremento de 5% anual en la distribución de fondos privados y propios para el CDN - UCM.	Gerente Asesor Ejecutivo Técnico Asesor Ejecutivo Servicios

Objetivo 8

Uso eficiente de Recursos Financieros, a través del establecimiento de un presupuesto anual y gestión de recursos para la operación del CDN.

Hipótesis

La eficiencia en el uso de los recursos contribuye a la sostenibilidad del CDN - UCM

Indicadores	Pasado/futuro	Metas	Responsable
Cumplimiento de presupuesto establecido	Futuro	90%	Director Ejecutivo Gerente
Cumplimiento de objetivos fijados en función del uso de recursos financiero del presupuesto establecido	Futuro	80%	Director Ejecutivo Gerente

b. DESARROLLO DEL MAPA ESTRATÉGICO DEL CENTRO

VISIÓN

Ser reconocidos como organización líder en desarrollo y escalamiento de las EMT construyendo maximizar su posicionamiento y sustentabilidad en el tiempo aparejado de un real aporte al ecosistema empresarial de la región.

MISIÓN

Apoyar y contribuir la promoción del impacto y crecimiento económico e innovación al interior de las EMT de las comunas de Cauquenes y Empedrado, entregándoles herramientas mediante asesorías y capacitaciones de alto valor, que generen mejoras en su productividad, rentabilidad y madurez empresarial.

VALORES

Compromiso e Integridad; Excelencia y Calidad; Competitividad y Liderazgo; Apuesta por la Innovación; Ética personal y profesional.

FINANCIERA

Identificar y emplear las fuentes de financiamiento que posibiliten el logro de los objetivos del CDE – UCM superando las expectativas de los grupos de interés asociados

CLIENTE

Entregar un servicio personalizado y de calidad para los clientes, con una cultura centrada y comprometida en la creación de impacto económico en las EMTs

PROCESOS INTERNOS

Desarrollar e implementar procedimientos y normativas de gestión internas que permitan generar un flujo eficaz y eficiente de servicios de asesoría y capacitación para las EMT.

RECURSOS HUMANOS

Disponer de recurso humano de alto desempeño, calificado y comprometido con la visión, misión y objetivos establecidos para el Centro de Desarrollo de Negocios de la UCM.

7. Diseñar e implementar un plan estratégico de sustentabilidad

- 7.1. N° juntas con agencias financiamiento
- 7.2. Obtención de recursos por apalancamiento

8. Uso Eficiente de Recursos Financieros

- 8.1 Cumplimiento presupuesto establecido.
- 8.2. Cumplimiento de objetivos fijados en función del uso de recursos financieros.

5. Mantener un nivel elevado de asesoría al cliente

- 5.1. N° horas de asesoría a clientes
- 5.2. N° clientes atendidos en asesoría

6. Entregar y mantener un servicio de capacitación de alto valor

- 6.1. N° actividades de capacitación.
- 6.2. Horas de capacitación a clientes

3. Diseñar e implementar un plan estratégico de atracción de clientes.

- 3.1. Actividades de promoción.
- 3.2. Clientes ingresados efectivamente

4. Desarrollar e implementar los procesos internos necesarios

- 4.1. %reportes de impacto económico/casos concluidos
- 4.2. Tiempo asesor destinado asistencia

1. Reclutar y retener el mejor recurso humano

- 1.1. Estructura organizacional funcional
- 1.2. Cumplimiento real de perfiles

2. Desarrollar y potencializar el capital humano

- 2.1. Asesores certificados
- 2.2. N° hrs. Capacitación por cargo
- 2.3. Programa capacitación anual

c. IDENTIFICACIÓN DE TAREAS A REALIZAR PARA EJECUTAR EL PLAN

<p>ESTRATEGIA I (PERSPECTIVA DE RECURSOS HUMANOS)</p> <p>DISPONER DE RECURSO HUMANO DE ALTO DESEMPEÑO, CALIFICADO Y COMPROMETIDO CON LOS OBJETIVOS ESTABLECIDOS PARA EL CENTRO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS DE LA UCM.</p>
<p>Objetivo 1: Reclutar el mejor recurso humano con valores de servicio e integridad, a través de criterios técnicos y objetivos para la entrega de servicios de alta calidad.</p>
<p>Iniciativa 1.1: Estructura organizacional funcional con personal calificado (Contratos firmados)</p>
<p>Hipótesis La conformación de una estructura organizacional con adecuados niveles de organización asegura la entrega de un servicio de excelencia a los clientes.</p>
<p>Acciones</p>
<p>1.1.1: Generar una estructura organizacional apropiada para las actividades y servicios a entregar por el CDN – UCM.</p>
<p>1.1.2. Establecer formalmente las funciones que cada cargo y el modo de comunicación e interrelación entre cada uno.</p>
<p>1.1.3. Realiza actividad de sensibilización semestral dirigida al personal, destacando la importancia del trabajo colaborativo al interior del CDN – UCM.</p>
<p>1.1.4. Establecer estructura jerárquica con unidad de mando con el fin de lograr una capacidad unilateral para tomar decisiones, lo que permita acelerar los procesos internos.</p>
<p>Notas para iniciativa 1.1 Los perfiles de cargo se basarán en lo establecido por SERCOTEC.</p>
<p>Iniciativa 1.2: Cumplimiento real de perfil de los profesionales con relación a los establecidos.</p>
<p>Hipótesis: El cumplimiento de habilidades principales para el CDN – UCM de servicio, integridad e innovación aseguran el establecimiento de confianzas con los clientes así como la imagen de excelencia del Centro.</p>
<p>Acciones</p>
<p>1.2.1. Reclutamiento de Profesionales según cargos establecidos en el modelo.</p>

1.2.2. Selección de personal con formación u habilidades exigidas para el CDN - UCM.
1.2.3. Contratar profesionales seleccionados que den soporte a la formación del CDN – UCM.
1.2.4. Establecer las medidas de control del cumplimiento de habilidades basadas en las encuestas de satisfacción de los clientes.
<p>Notas para iniciativa 1.2</p> <p>Las habilidades requeridas para los profesionales del CDN- UCM se basan en Servicio, creando resultados, iniciativa y generación de resultados; Integridad, adquiriendo responsabilidades, ético y honesto; Innovación, toma de riesgos, creatividad y mejora continua.</p>
<p>Objetivo 2:</p> <p>Desarrollar y potencializar el capital humano con capacidades específicas para contribuir al desarrollo y mejoramiento continuo de los servicios.</p>
<p>Iniciativa 2.1:</p> <p>Asesores certificados que prestan servicios en el Centro con relación al total de asesores.</p>
<p>Hipótesis</p> <p>El desempeño de la asesoría a los clientes está respaldada por la acreditación de sus profesionales en el modelo impulsado por la Universidad de Texas en San Antonio, EEUU de Centros de Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBDC)</p>
<p>Acciones</p>
2.1.1. Diseño e implementación del Diplomado para Directores y Asesores SBDC de Chile
2.1.2. Acreditar a los asesores del CDN – UCM en el modelo impulsado por la Universidad de Texas en San Antonio, EEUU de Centros de Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBDC)
<p>Notas para iniciativa 2.1</p> <p>Los profesionales acreditados aseguran la viabilidad de implementación del CDN – UCM, para la atención a las EMT de la Región del Maule.</p>
<p>Iniciativa 2.2:</p> <p>Nº horas de capacitación por cargo de la estructura organizacional del CDN – UCM.</p>
<p>Hipótesis</p> <p>La capacitación del capital humano es de vital importancia para el CDN - UCM contribuyendo al desarrollo personal y profesional de los empleados a la vez que entrega beneficios para el Centro.</p>
<p>Acciones</p>
2.2.1. Identificación de las necesidades de capacitación del los recursos humanos del CDN –UCM orientadas al fortalecimiento y mantención del conocimiento del capital humano de acuerdo a las necesidades de los clientes.
2.1.2. Establecer la carga horaria que cada profesional debe dedicar a actividades de capacitación.
2.2.3. Controlar el cumplimiento de horas de capacitación establecida dedicadas al recurso humano del CDN – UCM.
<p>Notas para iniciativa 2.2</p>

Iniciativa 2.3: Programa de capacitación a capital humano anual implementado.
Hipótesis Mediante la implementación de un plan de perfeccionamiento anual se fomenta el desarrollo a través del reconocimiento de las competencias laborales del personal del CDN- UCM.
Acciones
2.3.1. Recolectar y presentar a la Dirección un match de cursos de capacitación de acuerdo al diagnóstico de necesidades.
2.3.2. Estructurar el programa de perfeccionamiento conforme a necesidades establecidas y presupuesto asignado
2.3.3. Ejecutar el Programa de perfeccionamiento anual dirigido a los profesionales del CDN – UCM de acuerdo al diagnóstico de necesidades.
2.2.3. Realizar seguimiento del desempeño profesional de cada profesional posterior a las capacitaciones.
Notas para iniciativa 2.3

ESTRATEGIA II (PERSPECTIVA DE PROCESOS INTERNOS)
DESARROLLAR E IMPLEMENTAR PROCEDIMIENTOS Y NORMATIVAS DE GESTIÓN INTERNAS QUE PERMITAN GENERAR UN FLUJO EFICAZ Y EFICIENTE DE SERVICIOS DE ASESORÍA Y CAPACITACIÓN PARA LAS EMT.
Objetivo 3: Diseñar e implementar un plan estratégico de atracción de clientes con potencial de creación de impacto económico.
Iniciativa 3.1: Actividades de promoción y vinculación del CDN - UCM desarrolladas (desayuno grupos de interés, seminarios, charlas motivacionales, reuniones, etc.)
Hipótesis: El desarrollo de actividades de promoción y vinculación permitirá al CDN – UCM darse a conocer y difundir los servicios a entregar de manera de atraer nuevos clientes.
Acciones
3.1.1. Desarrollar y ejecutar un Plan de difusión con la finalidad de dar a conocer el CDN - UCM a los potenciales actores involucrados y clientes.
3.1.2. Diseño y puesta en marcha de imagen corporativa del CDN – UCM
3.1.3. Diseñar y elaborar elementos de merchandising del CDN – UCM
3.1.4. Realizar actividades de difusión en medios de comunicación masivos (diarios locales, radio, entre otros)
3.1.5. Desarrollar actividades de promoción y vinculación establecidas en el Plan de difusión.
3.1.6. Participar en las reuniones convocadas por los asociados

3.1.7. Establecer relaciones formales con los grupos de interés del CDN – UCM.
Notas para iniciativa 3.1
Iniciativa 3.2: Clientes ingresados efectivamente al CDN en relación a clientes que se acercan a consultar servicios
Hipótesis: Los profesionales del CDN – UCM por su interiorización de las características y objetivos del centro son los más idóneos para realizar promoción con la finalidad de atraer potenciales clientes.
Acciones
3.2.1. Determinar horas por profesional destinadas a la promoción del CDN - UCM
3.2.2. Establecer metas por asesor de ingreso de nuevos clientes al CDN - UCM
3.2.3. Generar redes de socios colaboradores de áreas relacionadas con MIPymes
3.2.4. Integrar todas las bases de datos de socios colaboradores, con ello generar potenciales clientes.
Notas para iniciativa 3.2

Objetivo 4: Desarrollar e implementar los procesos internos necesarios con orientación la satisfacción de los clientes, mediante servicios de asesoría, capacitación y seguimiento enfocados a la generación de impacto económico.
Iniciativa 4.1: % de reportes de impacto económico con relación al número de casos concluidos.
Hipótesis: Los resultados de impacto económicos de las EMT clientes, se ven reflejados conforme reciben los servicios por parte de los asesores del CDN – UCM.
Acciones
1.1.1. Desarrollo e implementación de procedimientos de gestión y operación para el CDN – UCM que incorpore los planes de capacitación, de distribución de tiempos, presupuesto, entre otros.
1.1.2. Al concluir las asesorías dar seguimiento permanente a los clientes existentes para dar continuidad a la prestación de servicios de alto valor.
1.1.3. Registrar constantemente las actividades de asesoría, capacitación e impacto económico en el Software de Gestión de Clientes.
1.1.4. Optimizar las horas establecidas para cada cargo en actividades de asesoría, capacitación, vinculación, promoción entre otros, mediante el cumplimiento del plan anual de Distribución de tiempos.
1.1.5. Comunicar nuestros éxitos en forma consistente a los grupos de interés del CDN – UCM.
Notas para iniciativa 2.1

Iniciativa 4.2:

Tiempo de asesor destinado a asistencia a clientes de Nivel Emprendedores-II-III

Hipótesis:

Los segmentos de clientes: Nivel I, II y III, se definen en base a la demanda de servicios y la capacidad de los asesores del CDN - UM para proporcionárselos de manera eficiente.

Acciones

4.2.1: Recibir al potencial cliente según la guía de contacto inicial para conocer sus necesidades

4.2.4. cumplir metódicamente el programa de Asesorías por cada cliente

4.2.5. Mantener registros de actividades de asesoría en software de gestión.

4.2.5. Dar seguimiento al cumplimiento de las actividades acordadas

4.2.6. Mantener contacto permanente con el cliente, con la finalidad de dar continuidad a la prestación de servicios por parte del CDN-UCM

4.2.7. Implementar un método para evaluar el desempeño de los asesores

Notas para iniciativa 4.2.

ESTRATEGIA III (PERSPECTIVA DEL CLIENTE)

ENTREGAR UN SERVICIO PERSONALIZADO Y DE CALIDAD PARA LOS CLIENTES, CON UNA CULTURA CENTRADA Y COMPROMETIDA EN LA CREACIÓN DE IMPACTO ECONÓMICO EN LAS EMT.

Objetivo 5:

Mantener un nivel elevado de asesoría al cliente, atendiendo sus demandas de asistencia y empleando indicadores que lo evidencien.

Iniciativa 5.1.

Número de horas de asesoría entregadas por cada cliente asignado.

Hipótesis:

La satisfacción del cliente se relaciona directamente con la atención y dedicación del asesor en la solución de las necesidades de los clientes.

Acciones

5.1.1. Asignar metas de horas de asesoría y número de clientes por nivel para cada asesor

5.1.2. Identificar tipo de cliente y tipo de negocio durante la reunión inicial con el potencial cliente.

5.1.3. Establecer un programa de Asesorías a largo plazo por cada cliente.

5.1.4. Realizar seguimiento constante al programa de asesorías establecido de acuerdo a las actividades convenidas con los clientes.

5.1.5. Identificar indicadores que reflejen el desempeño de las asesorías en proceso y concluidas

5.1.6. Aplicar encuestas de satisfacción de clientes trimestralmente.

Iniciativa 5.2:

Número de EMT atendidas en asesoría.

Hipótesis:

El número de EMT atendidas en asesoría por el CDE – UCM forma parte esencial del cumplimiento de los objetivos.

Acciones

1.1.1. Realizar diagnóstico inicial de la empresa y cliente de acuerdo a los procedimientos técnicos establecidos.

1.1.2. Ejecutar análisis de viabilidad de la empresa de acuerdo a su nivel.

1.1.3. Detección de necesidades y dificultades para el desarrollo de la empresa.

1.1.4. Generar compromiso mediante documentación para el cumplimiento del programa de actividades por parte del cliente.

<p>Objetivo 6: Entregar y mantener un servicio de capacitación de alto valor agregado a los clientes.</p>
<p>Iniciativa 6.1: Las actividades de capacitación permanente promueven una cultura de aprendizaje constante entre los clientes atendidos aumentando la tasa de éxito de sus negocios.</p>
<p>Hipótesis: Número de actividades de capacitación para clientes.</p>
<p>Acciones:</p>
<p>6.1.1. Estructurar y calendarizar cursos, seminarios y charlas según temáticas requeridas por los clientes y sus niveles.</p>
<p>6.1.2. Diseño y ejecución de 1 seminario mensual (distribuidos en Cauquenes y Empedrado) con el objetivo de sensibilizar a los clientes sobre los servicios prestados por el CDN – UCM y los beneficios recibidos por las empresas.</p>
<p>6.1.3. Desarrollo de 6 Talleres de trabajo mensuales (Cauquenes y Empedrado) dirigidos a los clientes del Centro con la finalidad de capacitar en temas específicos y relevantes para la generación de impacto económico.</p>
<p>6.1.4. Realización de 4 charlas mensuales (distribuidos en Cauquenes y Empedrado) dirigida a los clientes del CDN – UCM</p>
<p>Notas para iniciativa 6.1</p>
<p>Iniciativa 6.2: Horas de capacitación de asesores a clientes.</p>
<p>Hipótesis: Proveer servicios de capacitación a los clientes ayudan al empresario a iniciar y/o mejorar su empresa.</p>
<p>Acciones</p>
<p>6.2.1. Detección de las necesidades de capacitación de los clientes.</p>
<p>6.2.2. Asignar metas de horas de capacitación a clientes por nivel para cada asesor</p>
<p>6.2.3. Establecer programa de capacitación anual por nivel de clientes del Centro.</p>
<p>6.2.4. Distribuir temáticas de capacitación de acuerdo a la experiencia y formación de cada asesor.</p>
<p>6.2.5.</p>
<p>Notas para iniciativa 6.2</p>

ESTRATEGIA IV (PERSPECTIVA FINANCIERA/GRUPO DE INTERÉS)
IDENTIFICAR Y EMPLEAR LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO QUE POSIBILITEN EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DEL CDE – UCM SUPERANDO LAS EXPECTATIVAS DE LOS GRUPOS DE INTERÉS ASOCIADOS.
Objetivo 7: Diseñar e implementar un plan estratégico de sustentabilidad a través de grupos de interés que incluya los fondos gubernamentales, municipales, institucionales, del cliente u otros.
Iniciativa 7.1: Número de actividades de vinculación con agencias de financiamiento públicas y privadas cada mes.
Hipótesis: El CDN – UCM debe realizar actividades que garanticen el acceso y uso de servicios financieros para las EMT atendidas como para la sustentabilidad del Centro.
Acciones
7.1.1. Identificación de todas las posibles fuentes de financiamiento públicas y privadas que se relacionen con las actividades y servicios del CDN – UCM.
7.1.2. Participar en las actividades y reuniones convocadas por las agencias de financiamiento que puedan aportar al CDN – UCM.
7.1.3. Organizar y ofrecer las dependencias del CDN UCM como sede para reuniones de los grupos de interés
7.1.4. Establecer convenios de colaboración con entidades públicas y privadas en beneficio de las EMT clientas del CDN
Notas para iniciativa 7.1
Iniciativa 7.2: Obtención de recursos a través de apalancamiento.
Hipótesis: Los aportes de recursos gestionados permiten al CDN UCM prestar servicios de apoyo a los clientes.
Acciones
7.2.1. Seguimiento continuo de actividades, llamados, concursos, entre otros que oferten las agencias y fuentes de financiamiento relacionadas con las actividades del CDN – UCM.
7.2.2. Generar acciones que permitan acceder a financiamiento de privados, como red de socios de empresas privadas que por medio de una membrecía logren generar colaboración, activación de ley de donaciones, entre otros.
7.2.3. Establecer relaciones formales con entidades que puedan proporcionar financiamiento para el cumplimiento de los objetivos del CDN.
7.2.4. Comunicar los resultados del CDN – UCM a los grupos de interés demostrando el impacto efectivo que genera en los clientes atendidos con la posibilidad de recibir aportes pecuniarios y no pecuniarios.
Notas para iniciativa 7.2

<p>Objetivo 8: Uso Eficiente de Recursos Financieros, a través del establecimiento de un presupuesto anual y gestión de recursos para la operación del CDN.</p>
<p>Iniciativa 8.1: Cumplimiento de presupuesto establecido.</p>
<p>Hipótesis: El establecimiento y cumplimiento del presupuesto anual permitirá al CDN – UCM cumplir de manera eficaz con los objetivos trazados.</p>
<p>Acciones</p>
<p>8.1.1. Ejecución del programa anual de control interno que permitan promover eficiencia y eficacia de las operaciones del CDN - UCM</p>
<p>8.1.2. Realización de rendición de cuentas semestral al directorio y grupos de interés relacionados con el financiamiento del CDN – UCM.</p>
<p>Notas para iniciativa 8.1</p>
<p>Iniciativa 8.2: Cumplimiento de objetivos fijados en función del uso de recursos financiero del presupuesto establecido.</p>
<p>Hipótesis: Es esencial para el desarrollo del CDN –UCM el uso eficiente de los recursos financieros disponibles para alcanzar las metas establecidas.</p>
<p>Acciones</p>
<p>8.2.1. Establecimiento de razones financieras que evalúen periódicamente uso de activos, inversiones en servicios prestados, gastos operacionales, entre otros.</p>
<p>8.2.2. Ejecución de programa anual de control de gestión en base a los objetivos establecidos para el CDN-UCM.</p>
<p>Notas para iniciativa 8.2</p>

d. SERVICIOS PRINCIPALES DEL CENTRO

MENTORIA Y ASESORÍA

El CDN-UCM será la principal fuente de asesoría técnica y de gestión para los emprendedores y EMT establecidas, quienes recibirán en este sitio apoyo especializado, individual y gratuito para fortalecer sus capacidades y poder desarrollar de la mejor forma su actividad empresarial.

Los usuarios recibirán asesorías por especialistas y se levantará información a través de distintos instrumentos que identifiquen los desafíos y oportunidades del negocio, lo que se plasmará en planes de trabajo individuales, de acuerdo a las necesidades de cada uno. Paralelamente, se realizarán servicios de mentoría a largo plazo para mejorar la gestión de las EMT con asesorías técnicas, capacitaciones generales y especializadas, orientación para acceder a ofertas financieras, investigación aplicada de negocio y mercado, entre otros servicios.

La idea es ofrecer servicios integrales y efectivos para la creación y captura de impacto económico, por parte de nuestros usuarios a través del aumento de sus ventas, la creación o retención de empleos, los financiamientos externos obtenidos, el retorno de la inversión pública por recaudación de impuestos, entre otras.

Para cumplir este objetivo, además, es necesario generar un trabajo basado en la constancia, esfuerzo y compromiso de las EMT para llevar adelante sus negocios.

Dentro de las ofertas que se ofrecerán en el CDN-UCM, se mencionaran a continuación algunos servicios del centro de forma detallada y por cada nivel de usuario.

Nivel I: Orientación Básica Empresarial, Diseño y desarrollo de planes de negocios, Proceso de inicio y formalización del negocio, Estudio de factibilidad técnica y económica del negocio, Proyecciones y asesorías Financieras, entre otros.

La metodología de este tipo de servicio se realizara individualmente con cada usuario al menos con 5 horas de trabajo por servicio y nuestros asesores trabajaran con al menos 70 clientes durante el año.

Nivel II: Desarrollo de planes de Marketing en los negocios, Asesorías financieras, Apoyo en buscar valor agregado para sus productos y/o servicios, liderazgo, Plan de desarrollo de negocios, prevención de riesgos, entre otros.

La metodología de este tipo de servicio se realizara individualmente con cada usuario al menos con 5 horas de trabajo por servicio y nuestros asesores trabajaran con al menos 70 clientes durante el año.

Nivel III: Asesorías en logística y Supply Chain, Aplicación de planes de Marketing en los negocios, Asesorías financieras, contable y tributaria, Gestión de coaching and feedback, Plan de desarrollo de negocios, Control de calidad en sus productos, Sistemas de gestión de la calidad, entre otros.

La metodología de este tipo de servicio se realizara individualmente con cada usuario al menos con 5 horas de trabajo por servicio y nuestros asesores trabajaran con al menos 70 clientes durante el año.

CAPACITACIÓN GENERAL Y ESPECIALIZADA

El CDN-UCM ofrecerá programas estructurados que aportaran al desarrollo empresarial, los cuales serán diseñados tomando en cuenta las necesidades y requerimientos de cada cliente.

Además nuestros usuarios tendrán la posibilidad de participar en seminarios y/o talleres, igualmente de cursos dictados en los programas de postítulos y postgrados que ofrece nuestro operador durante el año, en temas asociados individualmente a cada plan de negocios.

Las metodologías a usar por parte del CDN-UCM estarán adecuadas a cada nivel de clientes las que se detallan a continuación:

Se desarrollará un plan de capacitación anual por nivel de cliente, el cual ser{a ajustado de acuerdo a las necesidades que se presenten. La supervisión del cumplimiento será realizoada por el Asistente Ejecutivo de Servicios para asegurar el cumplimiento eficaz y efectivo de las actividades comprometidas.

Sumado a esto se realizarán:

Charlas: Entendiendo este tipo de metodología de trabajo, como un proceso de enseñanza – aprendizaje, principalmente teórico, que contempla el desarrollo de habilidades personales como la gestión para la generación de redes, desarrollo de habilidades emprendedoras, capacidad de aprendizaje, capacidad de negociación, entre otros.

Talleres: Entendiendo este tipo de metodología de trabajo, como un desarrollo práctico y teórico, las principales características son la de investigación, el aprendizaje por descubrimiento y el trabajo en equipo acorde con temas tratados y de interés de los usuarios, teniendo como fin la elaboración de un producto tangible, desarrollando habilidades y destrezas de los empresarios.

Seminarios: Entendiendo este tipo de metodología de trabajo, como un conjunto de actividades de corta duración, una reunión especializada en temas técnicos y/o académicos, que como objetivo principal es desarrollar un estudio profundo sobre materias de intereses para nuestros usuarios.

Dentro de las ofertas de capacitaciones que se ofrecerán en el CDN-UCM, se mencionaran a continuación algunas, de forma detallada y por cada nivel de usuario.

Charlas al menos una vez por semana de cuatro horas, Talleres al menos dos veces al mes de veinte horas c/u y Seminarios al menos una vez al mes de ocho horas.

Clientes Nivel I: Desarrollo de habilidades personales, Como abrir y formalizar tu propia empresa, Evaluación de proyectos I, Leyes asociadas a EMT, entre otras.-

Clientes Nivel II: Evaluación de Proyectos II, Mercadotecnia y Ventas, Plan de Negocios (Aspectos Financiero), usos de tecnologías de la información, entre otras.

Clientes Nivel III: Administración Financiera, como obtener un apalancamiento financiero, comercio exterior, coaching, habilidades gerenciales, establecimiento de redes de fomentos, innovación y transferencia tecnológica, entre otras.

ACCESO A OFERTA FINANCIERA

El acceso a los servicios financieros constituye un factor decisivo para impulsar el desarrollo económico de las EMT, el acceso a estas ofertas, resulta fundamental para financiar el capital de trabajo y la inversión sobre todo de ideas innovadoras para emprendedores y empresas ya establecidas, que quieran añadir un valor agregado a sus productos y/o servicios, que permitan crear, enriquecer y/o afianzar el impacto económico de su empresa.

Además, el sistema financiero permite moderar el riesgo de eventos inesperados o de baja probabilidad que podrían hacer fracasar proyectos de las EMT como problemas climáticos y su impacto en la producción silvoagropecuarias; incendios de establecimientos productivos, entre otros.

La importante brecha que tiene el costo de financiarse con recursos propios (financiamiento interno) y el que debe pagarse para obtener recursos en el mercado (financiamiento externo en Bancos o instituciones financieras) para las EMT, hace que sea casi inalcanzable optar por un crédito de este tipo.

Es por ello que El CDN-UCM realizara alianzas y orientación para que nuestros usuarios conozcan y tengan acceso a los numerosos tipos de ofertas financieras como por ejemplo las siguientes:

- **Bancos e instituciones financieras, como:** Crédito, Leasing, Factoring.
- **Fondos y concursos públicos, como:** Sercotec, Sernam, Fosis, Corfo. INDAP
- **Fondos y concursos privados, como:** Fundación Chile, Socialab, Jump Chile.
- **Las aceleradoras de negocios, como:** Wayra, Bombacamp, Movistar Innova.
- **Inversionistas ángel, como:** ChileGlobal Angels, Ángeles del Sur, etc.

INVESTIGACIÓN APLICADA DE NEGOCIO Y MERCADO

La investigación aplicada de negocio y mercado que principalmente estará gestionada por la Universidad Católica del Maule a través de la facultad de ciencias sociales y económicas en sus carreras de ingeniería comercial y auditoria, tiene como objetivo promover nuevos negocios o empresas basados en la investigación realizada con apoyo del operador del CDN-UCM, en que participen en forma asociada: alumnos de pre o postgrado que estén realizando o hayan terminado sus memorias o tesis, profesores guía de los alumnos que hayan participado de proyectos o investigadores principales o responsables en proyectos durante su carrera. La idea es que el mundo universitario aporte en el centro como movilizados del conocimiento hacia instancias productivas. Su trabajo concreto será mantener una base de datos actualizada con información referente a planes de negocios y estudios de mercado entre otros.

Para concretar el objetivo principal se deberá realizar las siguientes actividades:

- Generar estudios para mapear las oportunidades de mercados para los sectores económicos estratégicos del territorio, los cuales serán los referentes para ser aplicados en los Planes de trabajo

y de negocios de los clientes atendidos.

- Levantar información secundaria respecto a los sectores atendidos para mantener actualizada la información de los mercados.
- Disponer de una biblioteca virtual o material con estudios de mercados, planes de negocios y cualquier otro que facilite la labor de los asesores del Centro y de los clientes que acudan a él.

VINCULACIÓN Y ARTICULACIÓN AL ECOSISTEMA PRODUCTIVO LOCAL

El Centro deberá identificar los principales actores del ecosistema productivo local regional como instituciones público y/o privadas, entidades de educación superior, entre otras, para promover su vínculo y articulación al Centro, de manera de potenciar la entrega de información y orientación a los usuarios; según sus necesidades acompañarlos en el proceso de derivación a fondos de financiamiento público y/o privado del ecosistema existente en el territorio, manteniendo su vínculo de atención y de trabajo con el Centro, para el logro de los resultados de su plan de trabajo. También deberá coordinar acciones con los gobiernos locales para levantar oferta empresarial de acuerdo a las estrategias y lineamientos para el desarrollo regional y local que se establezcan.

Dentro de este marco, el centro , tiene algunos actores asociados donde a continuación se detallan algunos:

Las Municipales de: Cauquenes, Empedrado, Pelluhue, Chanco, entre otras.

Asociaciones gremiales y Cooperativas: Cámara de Comercio de Cauquenes, Asociación Vitivinícola de Cauquenes, Ahorro Maule Ltda., OTIC de la Cámara Chilena de la Construcción, entre otras.

GENERACIÓN DE ALIANZAS CON INSTITUCIONES DEL TERRITORIO PARA LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS TEMÁTICOS O SECTORIALES

El Centro deberá establecer alianzas con instituciones regionales como; Universidades, Institutos, OTEC entre otras, en base a las necesidades de la comunidad local. La finalidad de estas alianzas es de buscar la inclusión en áreas de asistencia como: comercio exterior, contrataciones públicas, financiamiento, turismo, comercialización de tecnología, entre otras. Estas alianzas también servirán para diseminar información en otros segmentos empresariales no atendidos por el Centro de manera directa.

ASESORÍA SECTORIAL Y/O TEMÁTICA

La asesoría sectorial y/o Temática que principalmente estará gestionada por la Universidad Católica del Maule a través de las distintas facultades como la de ingeniería, ciencias agrarias y forestales, ciencias de la salud, ciencia de medicina, ciencias sociales y económicas en sus diversas carreras, a través de sus académicos, investigadores (publicaciones, laboratorios, etc.) y alumnos (tesis, prácticas profesionales, etc.)

El servicio de asesoría sectorial y las temáticas que ofrecerá el centro estarán sujetos al contexto del negocio y de la zona atendida.

Dentro de las temáticas podemos mencionar algunas como por ejemplo:

Internacionalización, contratos gubernamentales y grandes clientes, empresas familiares, comercialización de tecnología, seguridad en los negocios, entre otros.

e. IMAGEN CORPORATIVA DEL CENTRO

PLAN DE DIFUSIÓN Y PROMOCIÓN

Centro de Desarrollo de Negocios Universidad Católica del Maule (CDN – UCM)

La Región del Maule enfrenta importantes desafíos; el crecimiento, la necesidad de reducir la pobreza y generar más y mejores empleos, sustentado en una política productiva basada en el desarrollo y en la capacidad innovadora de las EMT regionales, manifiestan nuevos requerimientos para mejorar la actividad productiva con el objeto de maximizar y capturar impacto económico. Este proyecto nace con la finalidad de promover el crecimiento, la innovación, la productividad y rentabilidad de las EMT, a través de mejoras en la administración empresarial con la finalidad de crear nuevos empleos, diversificar la economía, promover el crecimiento y la estabilidad de la economía, incrementar la recaudación fiscal entre otras.

Canalizado a través de la Universidad Católica del Maule, este espacio es una importante instancia para la articulación de ideas, proyectos, productos y la adquisición de nuevos conocimientos que contribuyan al desarrollo social y crecimiento productivo local.

Complementando lo mencionado anteriormente, el CDN-UCM plantea a continuación los principales hitos de la identidad corporativa, que marcarán la promoción de los servicios prestados por el Centro, respetando en todo momento, los requisitos planteados en el manual de marca, cumpliendo además, con los lineamientos comunicacionales de Sercotec.

Principales hitos a desarrollar por el CDN-UCM:

1.- Imagen Corporativa:

Creación de un nombre e isotipo corporativo, el cual debe combinar equilibradamente tres factores cruciales: la visión estratégica (las metas u objetivos de la dirección), la cultura de la organización (los conocimientos y actitudes de los trabajadores) y la imagen del centro (las expectativas de los usuarios).

Elaboración de una página web (www.cdn-ucm.cl), sitio dedicado a entregar información relevante acerca del centro y sus usuarios. Por ejemplo:

Quiénes somos, objetivos, calendarización mensual de acciones del centro, manuales de acción para emprendedores(as) y empresarios(as) (destinados a los diferentes niveles), contactos, comunicación de casos de éxito, acceso privado para e-learning entre otras.

Correo Corporativo. (contacto@cdn-ucm.cl), Entregado a los asesores para mantener comunicación con los usuarios en todo momento (PC, laptop, Tablet, teléfono móvil, etc.).

2.- Desarrollo de piezas gráficas y merchandising:

Se recomienda el desarrollo de algunas piezas de diseño que apoyen al CDN-UCM en las labores de difusión, tales como: Folleto, díptico o tríptico informativo, carpetas institucionales, elementos de merchandising de carácter promocional.

3.- Lanzamiento del CDN-UCM:

El lanzamiento oficial debe ser con autoridades locales y empresarios de la región y debe contemplar la figura de algún expositor de interés nacional, que aborde temáticas que potencien la labor que realizará el Centro y la importancia que reviste para la región. Dicho evento será difundido en medios de comunicación escrita, radio y televisión.

4.- Presencia en redes sociales:

Es importante, que el desarrollo de la estrategia de comunicación tenga presencia en las actuales tecnologías de la información. Crear una página de Facebook y un usuario de Twitter se hace básico, como además, apoyarse de otras redes como Foursquare para ubicar a nuestros socios estratégicos en el mapa, o LinkedIn que resulta útil para conectar a nuestros usuarios entre sí, esto con fines netamente empresariales.

5.- Reuniones con organizaciones de Interés:

Se realizarán desayunos o almuerzos a modo de focusgroup, con organismos y/o empresarios regionales de interés para el CDN – UCM. En esta actividad se levantará información sobre necesidades y requerimientos.

6.- Activación de la marca en ferias y eventos:

Se propone marcar presencia en algunas ferias o eventos de carácter estratégico para el CDN – UCM (la presencia de medianas y grandes empresas). En la oportunidad se pueden presentar los servicios, captando potenciales clientes y/o socios estratégicos.

7.- News del CDN-UCM:

Es importante que el Centro al tener presencia en la región, difunda entre sus grupos de interés, asociados del ámbito público y privado, junto a la comunidad en general, su acontecer mediante boletines digitales, los cuales serán enviados mediante correo electrónico de manera bimensual.

8.- Divulgación de casos exitosos:

Al momento de escuchar experiencias exitosas, considerando que conllevan en su mayor parte, la superación de diversos obstáculos antes de alcanzar el tan anhelado éxito, resulta ser muy significativo de conocer, para quienes recién están iniciando un emprendimiento o bien han tenido una experiencia similar.

Es por ello, que se generará visibilidad del CDN-UCM, a través de testimonios exitosos de nuestros clientes, los cuales serán difundidos en medios de comunicación local, regional y nacional, escrito y televisión, siendo éstos últimos viralizados por medios digitales.

9.- Difusión en medios de comunicación:

Generar visibilidad de las diversas actividades que realice el centro, serán muy importantes al momento de dar a conocer el Centro. Es por ello, que en las actividades que así lo ameriten, se considerará la aparición del CDN-UCM, en medios impresos, digitales, televisión y radio, tanto del ámbito regional como local.

10.- Revista anual CDN-UCM:

Sumado a todas las estrategias de difusión detalladas anteriormente, un hito relevante será la distribución de una revista de tiraje anual, que muestre el acontecer del Centro, reflejando la labor realizada por el Centro, pero principalmente, poder observar los resultados alcanzados por nuestros clientes, siendo ellos los protagonistas y sus experiencias.

f. INFRAESTRUCTURA

i. UBICACIÓN Y RADIO DE ACCIÓN

El CDN-UCM, aun no cuenta con un espacio físico predeterminado, se destinarán recursos para ubicar y habilitar un lugar visible y de fácil acceso en la ciudad de Cauquenes, contando con el respaldo de la Universidad Católica del Maule. Se tendrá el resguardo de conseguir una ubicación estratégica dentro de Cauquenes, que sea de fácil y directo acceso para los ciudadanos que acudan desde las comunas de la provincia. Igualmente, su visibilidad y difusión externa será visible desde puntos de acceso en vía local. Pensando también en los clientes que provienen de las comunas cercanas a Cauquenes, se considerará una ubicación que sea de fácil acceso, ya sea en vehículo particular o bien para quienes se trasladan en bus. Cabe señalar que la accesibilidad será igualmente directa, cumpliendo a cabalidad con la normativa exigida, considerando además contar con acceso a estacionamientos.

Por otra parte, para facilitar el trabajo en Empedrado como satélite del Centro, se considera habilitar una oficina satélite en dicha ciudad, donde nuestros profesionales ejercerán un trabajo en terreno que permita acercar el centro a las comunidades más alejadas y prestar igualmente un servicio de calidad. Dicho satélite, estará situado en el salón comunitario asignado por el municipio de Empedrado para esta iniciativa, el cual será habilitado con las exigencias solicitadas y en un lugar de fácil acceso dentro de la ciudad, entregando así el mejor servicio a nuestros clientes.

Un punto importante a destacar, es que además de las oficinas del CDN-UCM, sus profesionales ejercerán un activo trabajo en terreno, visitando periódicamente in situ a sus clientes y en el caso de presentarse algún lugar de difícil acceso o aislado, se habilitará un plan de atención móvil que de respuesta a las necesidades de los clientes dentro del radio de acción en las comunas y localidades pertenecientes a la zona de responsabilidad del Centro.

ii. INFRAESTRUCTURA FÍSICA Y TECNOLÓGICA

Para el funcionamiento óptimo del CDN-UCM, la Universidad Católica del Maule (UCM) al actuar como operador, proporcionará apoyo y asesoría, para el desarrollo del trabajo y actividades que éste requiera.

Es por ello, que se buscará una infraestructura en donde puedan ser habilitadas las oficinas de uso exclusivo para el CDN-UCM. Dichas oficinas contarán con el equipamiento necesario para que sus funcionarios puedan realizar sus labores de manera óptima, contando con sus respectivos módulos o estaciones de trabajo, equipamiento y mobiliario para operar de manera eficiente y eficaz. Se considera una oficina principal para el director del centro, oficinas para los profesionales externos, asesores mentores y junior. Se tendrá además, una zona de cocina equipada para que los funcionarios tengan un lugar habilitado para almorzar, puedan conservar y calentar sus alimentos, tener acceso al uso de agua caliente, preparar coffe break para diversas actividades que lleven a cabo en el centro, entre otros.

Además de oficinas, el CDN-UCM contará con espacios cómodos de recepción para nuestros clientes, ambiente climatizado, baños para funcionarios y visitas, accesos habilitados para personas que presenten alguna incapacidad física, un espacio infantil habilitado para quienes deban acudir con sus hijos, por mencionar algunos.

Por otra parte, para las diversas actividades que deba realizar el Centro como la ejecución de capacitaciones, charlas, seminarios, reuniones de trabajo, entre otros, se dispondrá de salas de reuniones y de capacitación, auditorios, laboratorios de computación, por mencionar algunos, mencionando que cada uno de éstos espacios contará con los equipos tecnológicos necesarios como proyector digital, equipos de video conferencias y computadores.

En cuanto al ámbito tecnológico para ser utilizado tanto por nuestros profesionales en el centro, como así también en capacitaciones, charlas, seminarios y reuniones, se contará con los equipos tecnológicos necesarios como: computadores, cámara digital, proyector, reproductor de DVD, Wi-Fi, notebooks, pantalla LCD, por mencionar algunos.

g. PROPUESTA ECONOMICA

i. PRESUPUESTO DEL CENTRO

Se presenta en ANEXO 3

ii. RESUMEN DE PROPUESTA ECONÓMICA / MISMA ESTRUCTURA DE COSTOS DE ANEXO N° 1 Y EN DOS PLANILLAS, HABILITACION Y OPERACION

POSTULACION OPERADORES DE CENTROS DE DESARROLLO DE NEGOCIOS – CAUQUENES

Presupuesto Consolidado por Ítem				
CUENTAS FINANCIABLES	SOLICITADO A SERCOTEC	APORTE NO PECUNIARIO OPERADOR	APORTE PECUNIARIO OPERADOR	TOTAL \$
Recursos Humanos	\$ 152.169.600	\$ 11.760.000	\$ 12.600.000	\$ 176.529.600
Gastos de Operación	\$ 106.010.000	\$ 10.200.000	\$ -	\$ 116.210.000
Gastos de Inversión	\$ 45.000.000	\$ -	\$ -	\$ 45.000.000
Gastos de Administración	\$ 25.817.960	\$ -	\$ 1.920.000	\$ 27.737.960
TOTAL \$	\$ 328.997.560	\$ 21.960.000	\$ 14.520.000	\$ 365.477.560

La entrega de recursos por parte de SERCOTEC para los Centros adjudicados se realizará periódicamente de acuerdo al flujo de caja y disponibilidad presupuestaria existente.

h. VALOR AGREGADO

La Universidad Católica de Maule, como una institución de excelencia permitirá potenciar el CDN – UCM mediante una serie de características diferenciadoras que aportan valor agregado a los servicios a entregar a las EMT de la Región del Maule.

- **Imagen de la Universidad Católica del Maule:** La UCM cuenta con Acreditación Institucional que certifica el cumplimiento del proyecto de la institución y la existencia, aplicación y resultados de mecanismos eficaces de autorregulación y de aseguramiento de calidad siendo una Institucion posicionada y reconocida en la Región del Maule dirigida a la formación de estudiantes de pre y postgrado, así como a la investigación aplicada, que dan respuesta a las problemáticas presentes tanto a nivel regional como nacional
- **Redes nacionales e internacionales:** La UCM cuenta con redes nacionales e internacionales que a través de Asesores externos especialistas y profesionales expertos fortalecerán el CDN por medio de mentorías, capacitación y asesoría en temas especializados, así como también en el establecimiento de relaciones cooperativas.
- **Centros satélites y/o puntos de atención móviles:** El CDN – UCM localizado en Cauquenes contará con centro satélites en la comuna de Empedrado abarcando un mayor territorio regional con la posibilidad de beneficiar a pequeños empresarios de zonas rezagadas con los servicios que el CDN – UCM entregará a sus usuarios con la misma calidad que el centro principal.
- **Estudiantes en práctica u otros colaboradores:** La UCM cuenta con una amplia gama de profesionales, académicos, facultades, carreras y especializaciones en diversas temáticas que pueden aportar al CDN apoyo, asesoría y capacitación.
- **Porcentaje de aporte de recursos:** La UCM cuenta con una amplia y bien equipada infraestructura, que formará parte de aporte que realizará la Universidad al desarrollo del CDN – UCM lo que incluye salones de eventos, salas de clases, laboratorios computacionales, entre otros.
- **Trabajo conjunto con actores locales del territorio:** En consideración a las redes que maneja la UCM se presenta una serie de grupos de interés que apoyan en desarrollo del CDN – UCM, de los cuales se destacan municipalidades de las comunas beneficiadas, asociaciones gremiales, entre otros que mediante cartas de compromiso han manifestado su interés en el desarrollo de esta iniciativa.
- **Unidades Especializadas** La UCM dispone de una serie de unidades especializadas en temas de emprendimiento, transferencia tecnológica, innovación entre otros, dentro de las que se encuentran el Parque Científico Tecnológico, la Vicerrectoría de Investigación y Postgrado, Oficina de Transferencia y

Licenciamiento Tecnológico (OTL), plataforma Innovamos, Centros de investigación, entre otras

Asesoría integral y ética de largo plazo: La UCM como una comunidad universitaria con una identidad fundada en los valores cristianos manifiesta como prioridad la formación ética tanto en lo personal como en el ámbito profesional, cuenta con profesionales integrales, con una visión crítica, constructiva y una orientación cristiana que asumen los desafíos del entorno entregando soluciones que guían el desarrollo de las comunidades y organizaciones en las que se insertan y respetando el medioambiente.