

REGIÓN	Del Maule
CENTRO	Cauquenes
TEMA CENTRAL	Reunión de Negociación 3er año de operación
PARTICIPANTES	Fabiola Loyola, Representante Operador u. Católica del Maule Rodrigo Uribe, Director Centro de Desarrollo de Negocios Cauquenes Samuel Chambe T Director regional Sercotec Maule Claudia Rodriguez: Ejecutivo de Centros de Desarrollo de Negocios Sercotec Maule. Yasnaya Jerez Coordinadora de Planificación Sercotec Maule Eduvijis Valenzuela, Profesional Sercotec Maule Felipe de La Maza S. Profesional Gerencia de Centros de desarrollo de Negocios Sercotec.
FECHA	14 de Septiembre de 2017
AUTOR ACTA	Felipe de la Maza S.

Centro	Ubicación	Dirección	Cobertura	Días de Funcionamiento	Horarios
Principal	Cauquenes	Antonio Varas N° 206	Cauquenes, Pelluhue, Chanco	Lunes a Viernes	9.00 a 18.00
Satélite 1	Empedrado	O'Higgins N° 422	Empedrado	Todos los Viernes y martes cada 15 días app según demanda de clientes	9.00 a 18.00



1. Comité directivo: El comité directivo está compuesto por:

Nombre miembro del directorio	Entidad que representa	Aporte estratégico del socio.
Fabiola Loyola Aceituno	Directora Dirección Innovación, Desarrollo y Transferencia Tecnológica Oficina Transferencia Tecnológica OTL Vicerrectoría de Investigación y Postgrado	Representante del operador, articulación con la Universidad.
Guillermo Peters Rubio	Cámara de Turismo y comercio de Pelluhue	Vinculación con la industria turística costera, comunas de Pelluhue y Chanco
Cesar Valdés Medina	Cámara de Comercio e Industrias de Cauquenes.	Vinculación con el comercio detallista y emprendimiento industrial de la Provincia de Cauquenes.
Felipe Zúñiga Peña	Asociación Gremial Vid Seca	Vinculación con los productores locales de vino y de vid vinífera.
Edmundo Aravena Jaque	Asociación de regantes de Tutuven	Relación con los intereses del sector agrícola de la Provincia de Cauquenes.

Se solicita revisar los miembros del Directorio que hagan aportes constructivos a la operación y al modelo de Centros, además que el directorio se comprometa con una periodicidad para las sesiones.

2. Equipo de trabajo: El equipo de trabajo estará compuesto por los siguientes profesionales, en caso de cualquier modificación esta deberá ser informada y aprobada por Sercotec.

Cargo	Nombre del profesional	Fecha de contrato (Día/ Mes/ año)	Tipo Contrato
Director	Rodrigo A. Uribe C.	01/12/2015	Indefinido
Asesor Sénior	Oscar T. Belmar Y.	01/11/2015	Indefinido
Asesor Junior	Nicolás P. Cancino M.	01/10/2016	Indefinido
Asistente Ejecutivo	Magaly V. Ramírez M.	27/03/2017	Indefinido
Asistente Administrativo	Carolina D. Parra H.	21/12/2015	Indefinido



3. Indicadores: Los indicadores se encuentran aprobados y serán parte del acuerdo de desempeño.

INDICADOR	DESCRIPCIÓN	META
N° total de clientes asesorados en periodo de medición.	Se considera como cliente asesorado, dentro del periodo de medición, aquellos que hayan firmado la solicitud de asesoramiento (D3), y que así mismo, tengan sesiones tipo inicial/nueva o seguimiento reportables, dentro del mismo periodo de medición (periodo del acuerdo de desempeño)	194
Clientes Activos	Corresponde al número de clientes con seguimiento activo y de tipo presencial, contabiliza a aquel cliente que tenga una asesoría inicial/ nueva o de seguimiento. (Centro cara a cara, Satélite y en la Empresa cara a cara).	60 % de la Cartera
N° de empresas con aumento de ventas en el periodo de medición	Considera aquellos clientes, que como resultado de la asesoría hayan manifestado un aumento de ventas, dentro del periodo de medición. Para determinar el aumento de ventas se realiza de la siguiente manera: <ul style="list-style-type: none"> • Venta por mismo periodo año anterior v/s igual periodo actual. 	49
N° de nuevos empleos formales generados	Mide el número de empleos formales generados por los clientes como resultado de la asesoría, ya sea indefinido, plazo fijo, honorarios, part time, tiempo completo, temporal, autoempleo, etc, dentro del periodo de medición.	17
Inversiones realizadas	Mide los recursos levantados por los clientes, para realizar Inversiones durante el proceso de atención y/o como resultado de la asesoría. Estas inversiones deben ser de tipo privadas y en estado aprobadas, dentro del periodo de medición.	33.000.000



4. **Presupuesto:** Se aprueba presupuesto que será incorporado en el Acuerdo de Desempeño, según la siguiente distribución:

Ítem	Aporte Sercotec \$	Aporte Operador \$	Total \$
Operación y RRHH	162.020.000	33.575.303	195.595.303
Administración	17.660.000	0	17.660.000
Total Sin IAS acumuladas	179.680.000	33.575.303	213.255.303
IAS Acumuladas	16.600.000	0	16.600.000
Total Con IAS Acumuladas	196.280.000	33.575.303	229.855.303

Se adjunta planilla Excel con el detalle de las partidas presupuestarias

5. **Aportes Operador y Socios Estratégicos:**

NOMBRE APORTANTE	Monto	DESCRIPCIÓN DEL APORTE (Asesores especialistas, alumnos en práctica, satélites, puntos de atención móvil, estudios de mercado)
Universidad Católica del Maule	31.735.303	Recursos Humanos, Periodista, administrativo Universidad y Capacitación a Clientes.
SII, Salones Mucipio y Gobernación	1.840.000	Capacitación a Clientes (relatores, Facturación Electrónica)
TOTAL	33.575.303	

6. **Temas estratégicos:**

- **Recursos Humanos**
 - ✓ **Evaluaciones del equipo de trabajo:** El operador deberá realizar evaluaciones de desempeño trimestrales y realizar gestión sobre los resultados obtenidos.
 - ✓ **Plan de Capacitación del equipo:** Las brechas identificadas del equipo: deben ser consideradas en el plan de capacitación interno.



Considerar dentro del ítem presupuestario al menos 3 visitas al Nivel Central del equipo regional (Capacitación), para encuentros nacionales según pertinencia. En caso de ser necesario Considerar una capacitación vinculada al manejo de clientes conflictivos para el equipo del centro, trabajo en equipo y otros relacionados que contribuyan a un favorable clima laboral.

Prospectar un taller de comercio internacional para los ejecutivos de centro.

- ✓ **Desvinculación y/o renuncia:** cada vez que un integrante del equipo de trabajo sea desvinculado, y/o haya renunciado el operador debe informar inmediatamente al Ejecutivo Regional.
- ✓ Las contrataciones se deben regir por procedimiento establecido.

- **Operación**

- ✓ **Escuela de Negocio para el Fortalecimiento de Mujeres:** Desarrollar dicha escuela con los aportes de terceros y/o socios estratégicos, considerando el uso de la metodología y contenidos elaborados por Sercotec, se debe realizar mínimo 1 vez en el periodo de acuerdo considerando sus 4 módulos.
- ✓ **Plan de capacitación:** Debe estar de acuerdo a los lineamientos del mapa estratégico del centro, realidad territorial, necesidades de los clientes y experiencia de atención. Los requerimientos de capacitación de los clientes son prioritarios para la definición del plan capacitación, resguardando la ejecución permanente del plan básico de capacitaciones.
- ✓ **Ítem de marketing:** Los insertos y publicaciones sean por canales, en formato y con contenidos pertinentes, validado por la Gerencia de Comunicaciones, y complementarios a las actividades a desarrollar por los Centros.

Es primordial la coordinación con la anticipación debida con el periodista regional, resguardando los tiempos de respuesta de los diferentes niveles jerárquicos

- **Financiero**

- ✓ El operador debe mantener una cuenta corriente única para el centro, con un centro de costos y/o contabilidad separada que considere los ítems definidos en el presupuesto. Rendir trimestralmente en los formatos establecidos, adjuntando mayores contables y conciliación bancaria.
- ✓ En cada rendición debe incluirse el aporte del operador y los apalancados
- ✓ **Over Head:** el pago de OH se pagará según procedimiento interno establecido por Sercotec para estos efectos.



- ✓ **Presupuesto:** la gestión y ejecución es de responsabilidad del operador en todas sus etapas:

- Negociación
- Ejecución
- Reitemizaciones
- Rendiciones
- Respuesta Observaciones

Se solicita informar de las provisiones del equipo del centro trimestre a trimestre indicando lo provisionado por concepto de vacaciones e IAS

- **Otros relevantes**

- ✓ **Mapa estratégico del centro:** Considerar su actualización permanente según necesidad y debe ser conocido por el equipo de trabajo. Para el tercer año de ejecución identificar el sello distintivo del centro, conforme la vocación productiva y ejes estratégicos de desarrollo económico del territorio, resultado de lo anterior deberá verse reflejado en el plan de acción del centro.

Las metas de impacto y las variables de gestión del centro deben ser conocidas por todo el equipo de trabajo, cada integrante debe estar conocimiento de su meta individual y como contribuye al resultado del centro en su conjunto.

Enviar a la contraparte Regional la distribución de metas individuales de todo el equipo del centro

- ✓ **Directorio del Centro:** asegurar sesiones periódicas, con asistencia efectiva, en conocimiento del Mapa estratégico del Centro y focos estratégicos de acción. En caso de requerir cambio de integrantes, realizar solicitud justificada a contraparte regional para su evaluación.

Fabiola Loyola, Representante Operador u. Católica del Maule, asumirá como miembro del directorio por parte del operador del Centro de Desarrollo de Negocios Cauquenes.

Se solicita enviar copia del acta de reunión de directorio con los acuerdos tomados en la sesión a contraparte regional de Sercotec

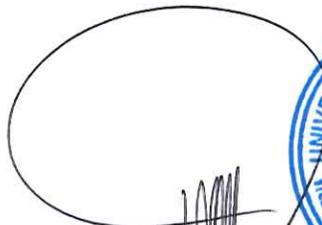
- ✓ **Modelo de acreditación:** para este año de operación se continuará con la implementación del modelo de acreditación, donde se requiere la colaboración de los operadores y director de centro.
- ✓ **Neoserra:** El director es responsable del correcto uso, calidad y confiabilidad de los datos ingresados



Las claves de Neoserra son únicas e intransferibles, por lo que los usuarios no deben prestar su usuario y contraseña a otro asesor (uso exclusivo del usuario e ingreso de datos) se solicita mejorar calidad de información de registros Neoserra y carpeta física

- ✓ **Convenios vigentes:** debe informar de los resultados y la utilidad para su centro de los convenios vigentes

Para constancia firman:


FABIOLA LOYOLA
REPRESENTANTE
UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL MAULE




MILENNE GRIMAU S.
GERENTE DE CENTROS DE DESARROLLO DE
NEGOCIOS (S)
SERCOTEC

