

ANEXO N° 1

PRESUPUESTO FINAL INDICADORES



PRESUPUESTO EJECUCIÓN ANUAL DEL CENTRO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

(Montos en pesos chilenos. Recuerde considerar el tamaño del centro al que postula)



PARTIDAS PRESUPUESTARIAS	Observaciones	SERCOTEC Pesos Chilenos (\$)	Aportes Proponente		TOTAL POR CENTRO Pesos Chilenos (\$)
			Aporte propio Pesos Chilenos (\$)	Aporte apalancado de Terceros Pesos Chilenos (\$)	
A. RECURSOS HUMANOS					
REMUNERACIONES (considerar valor bruto mas el costo empresa)					
1) Director	costo empresa asumido por el operador	92.400.000	5.035.303	-	97.435.303
2) Asesor Mentor Senior	costo empresa asumido por el operador	33.600.000	1.348.620	-	34.948.620
3) Asesor Mentor Senior	costo empresa asumido por el operador	24.000.000	1.197.180	-	25.197.180
4) Asesor Mentor Senior	costo empresa asumido por el operador				-
5) Asesor Mentor Junior	costo empresa asumido por el operador	18.000.000	871.423	-	18.871.423
6) Asesor Mentor Junior	costo empresa asumido por el operador				-
7) Asesor Mentor Junior	costo empresa asumido por el operador				-
8) Asistente Ejecutivo	costo empresa asumido por el operador	8.400.000	1.218.240	-	9.618.240
9) Asistente Administrativo	costo empresa asumido por el operador	8.400.000	399.840	-	8.799.840
Valor Agregado (Incorporar las filas que sean necesarias, sólo con cargo a aportes del proponente)		0\$			-
HONORARIOS Y SERVICIOS PROFESIONALES			5.100.000	-	5.100.000
Se consideran todos los Honorarios y servicios profesionales referidos a la estructura básica de recursos humanos de un CDN.		0\$			-
Valor Agregado (Incorporar las filas que sean necesarias, sólo con cargo a aportes del proponente)					-
Periodista Vicerrectoria UCM	10HH semanales, el sera el encargado de llevar el plan de medio del CDN cauquenes. (viajes, entrevistas, publicaciones, ediciones,entre otros).		3.200.000		3.200.000
Administración Vicerrectoria UCM	10 hh semanales, trabajo administrativos con temas del CDN, Viaticos, Firmas, Compras, direccionar documentos, colizar, giros, pagos,entre otros.		1.900.000		1.900.000
INDEMNIZACION POR AÑOS DE SERVICIO (IAS)					
10) Indemnización por años de Servicio (Considerar la provisión de estos gastos)		7.200.000	-	-	7.200.000
11) Indemnización por años de servicio Acumulado (Monto provisionado acumulado que debe estar en cuenta)		16.600.000			16.600.000
VACACIONES					
12) Vacaciones (Considerar la provisión de estos gastos)		5.775.000	-	-	5.775.000
Subtotal Recursos Humanos		105.375.000	10.135.303		115.510.303

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
Cientes 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	<p>Considera aquellos clientes, que como resultado de la asesoría hayan manifestado un aumento de ventas, dentro del periodo de medición.</p> <p>Para determinar el aumento de ventas se realiza de la siguiente manera:</p> <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

