



BASES DE CONVOCATORIA



CRECE FONDO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

“ZONAS REZAGADAS FNDR”

REGIÓN DEL MAULE
2020





| | |
|--|-----------|
| 1. DESCRIPCIÓN DEL INSTRUMENTO | 3 |
| 1.1. ¿Qué es? | 3 |
| 1.2. ¿A quiénes está dirigido? | 3 |
| 1.3. ¿Quiénes no pueden participar? | 4 |
| 1.4. Focalización de la convocatoria | 5 |
| 1.5. Requisitos de la convocatoria | 5 |
| 1.6 ¿Qué financia?..... | 8 |
| 1.7 ¿Qué NO financia el Instrumento? | 9 |
| 2. POSTULACIÓN | 10 |
| 2.1. Plazos de postulación | 10 |
| 2.2. Postulación | 131 |
| 3. EVALUACIÓN Y SELECCIÓN | 14 |
| 3.1. Evaluación de admisibilidad | 14 |
| 3.2. Test de Preselección | 14 |
| 3.3. Evaluación Técnica..... | 15 |
| 3.4. Visita en Terreno | 15 |
| 3.5. Comité de Evaluación Regional (CER)..... | 16 |
| 4. FASE DE DESARROLLO | 18 |
| 4.1 Formalización | 18 |
| 4.2 Formulación Plan de Trabajo | 19 |
| 4.3 Implementación del Plan de Trabajo | 20 |
| 5. TÉRMINO DEL PROYECTO | 21 |
| 6. OTROS | 23 |
| ANEXO N° 1. REQUISITOS DE LA CONVOCATORIA | 25 |
| ANEXO N° 2. ÍTEMS FINANCIABLES | 28 |
| ANEXO N° 3. DECLARACIÓN JURADA SIMPLE PROBIDAD | 35 |
| ANEXO N° 4. DECLARACIÓN JURADA SIMPLE DE NO CONSANGUINEIDAD | 36 |
| ANEXO N° 5. CRITERIOS DE EVALUACIÓN TÉCNICA | 38 |
| ANEXO N° 6. CRITERIOS A CONSIDERAR EN LA VISITA EN TERRENO | 43 |
| ANEXO N° 7. CRITERIOS DE EVALUACIÓN DEL COMITÉ DE EVALUACIÓN REGIONAL | 44 |



1. DESCRIPCIÓN DEL INSTRUMENTO.

1.1. ¿Qué es?

Consiste en un subsidio no reembolsable que permite a las empresas beneficiadas, implementar un Plan de Trabajo el que puede incluir **Acciones de Gestión Empresarial**, que le permitan desarrollar competencias y capacidades, y/o **Inversiones**, que le permitan potenciar su crecimiento, su consolidación y/o el acceso a nuevos negocios.

Para esto, Sercotec brindará apoyo consistente en:

- a. En el caso de las empresas beneficiarias, apoyo en la formulación de un Plan de Trabajo, que contemple acciones de gestión empresarial y/o inversiones.
- b. Acompañamiento técnico y administrativo en la implementación del Plan de Negocio.

Para acceder a este instrumento, los empresarios/as deben elaborar y postular una Idea de Negocio a través de la página www.sercotec.cl previa validación de los requisitos de admisibilidad establecidos para la presente convocatoria, en el punto 1.5 de las presentes bases (Ver Anexo N° 1).

Los/as empresarios/as que resulten seleccionados con sus respectivas Ideas de Negocio, deberán participar en una **Fase de Desarrollo**. Al inicio de ésta, cada empresario/a, deberá formular en conjunto con el Agente Operador Sercotec un Plan de Trabajo, el cual será implementado una vez aprobado.

Sercotec financiará las Acciones de Gestión Empresarial y/o Inversiones identificadas, **por un valor de hasta \$6.000.000 netos**¹. Para las Acciones de Gestión Empresarial se deberá considerar un monto máximo de **\$1.000.000**. **Asimismo, cada empresa deberá financiar cualquier impuesto asociado a su proyecto.**

Cada empresa seleccionada, deberá entregar un aporte empresarial, tanto para las acciones de gestión empresarial como para las inversiones. Dicho aporte, corresponderá al 10% del subsidio Sercotec.

Los proyectos a ser financiados, deberán implementarse íntegramente en la región del Maule.

1.2. ¿A quiénes está dirigido?

- A personas naturales o jurídicas con iniciación de actividades en primera categoría, ante el Servicio de Impuestos Internos, con una actividad económica vigente, que sea coherente con la focalización de la presente convocatoria, y con ventas netas demostrables anuales mayores o iguales a 100 UF e inferiores o iguales a 25.000 UF. Excepcionalmente podrán postular las empresas que cuenten con ventas netas anuales demostrables, siempre que tengan menos de un año de antigüedad de

¹ Subsidio no aplica para financiamiento de IVA u otros impuestos. Detalles en 1.7 de las presentes bases.



iniciación de actividades en primera categoría, ante el Servicio de Impuestos Internos (SII), contados desde la fecha de inicio de la convocatoria.

- A cooperativas con iniciación de actividades en primera categoría con ventas promedio por asociado menores a 25.000 UF, lo que se calcula con el monto de las ventas totales de la cooperativa dividido por el número de asociados. **Se excluyen las cooperativas de servicios financieros.**

1.3. ¿Quiénes no pueden participar?

- Las personas naturales que tengan contrato vigente, incluso a honorarios, con Sercotec, o con el Agente Operador Sercotec a cargo de la convocatoria, el Gobierno Regional del Maule, o quienes participen en la asignación de recursos correspondientes a la convocatoria, ya sea que este contrato se celebre con anterioridad a la postulación o durante el proceso de evaluación y selección.
- El/la cónyuge o conviviente civil y los parientes hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad inclusive respecto del personal directivo del Gobierno Regional del Maule, de Sercotec, o del personal del Agente Operador Sercotec a cargo de la convocatoria o de quienes participen en la asignación de recursos correspondientes a la presente convocatoria.
- El/la gerente, administrador, representante, director o socio de sociedades en que tenga participación el personal del Gobierno Regional del Maule, de Sercotec, o del Agente Operador Sercotec a cargo de la convocatoria o de quienes participen en la asignación de recursos correspondientes a la convocatoria o personas unidas a ellos por vínculos de parentesco hasta tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad inclusive.
- Las personas naturales o jurídicas que tengan vigente o suscriban contratos de prestación de servicios con el Gobierno Regional del Maule, Sercotec, o con el Agente Operador Sercotec a cargo de la convocatoria, o quienes participen en la asignación de recursos correspondientes a la presente convocatoria.
- Las personas jurídicas o sociedades en que cualquiera de las personas señaladas tenga participación, incluidas sociedades por acciones o anónimas cerradas en que éstas sean accionistas, o sociedades anónimas abiertas en que éstas sean dueñas de acciones que representen el 50% o más del capital.
- Cualquier persona que se encuentre en otra circunstancia que implique un conflicto de interés, incluso potencial, y en general, afecte el principio de probidad, según determine Sercotec, en cualquier etapa del Programa, aún con posterioridad a la selección.



1.4. Focalización de la convocatoria.

La presente convocatoria está dirigida a micro y pequeños empresarios/as de la Región del Maule con domicilio comercial en alguna de las siguientes comunas: Cauquenes, Chanco, Pelluhue o Empedrado, y que requieren desarrollar nuevas líneas de negocios o mejorar los productos y servicios existentes. Esta convocatoria se encuentra en el marco del Programa Gestión Territorial para Zonas Rezagadas que es multisectorial.

1.5. Requisitos de la convocatoria.

Los interesados/as, deberán cumplir con todos los requisitos establecidos en la presentes Bases de Convocatoria, los que serán verificados en las distintas etapas ya sea a través de la plataforma de postulación y/o por el Agente Operador designado por Sercotec para estos efectos. Se solicitará al/la empresario/a, cuando corresponda, los documentos indicados en el Anexo N° 1, los que permitirán acreditar su cumplimiento.

Los requisitos de la presente convocatoria son:

REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD.

Validación automática.

- a. Ser persona natural y/o jurídica con iniciación de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos (SII), a la fecha de inicio de la convocatoria.
- b. La Idea de Negocio deberá considerar un monto máximo de \$6.000.000.- de financiamiento Sercotec y un aporte empresarial de un 10% del subsidio. En el caso de existir un error en los montos postulados, tanto para subsidio como para aporte, éstos podrán ajustarse durante el proceso de evaluación técnica.
- c. No tener deudas laborales ni previsionales, ni multas impagas, asociadas al Rut de la empresa postulante, a la fecha de envío de su postulación. No obstante, Sercotec validará nuevamente esta condición al momento de formalizar.
- d. No tener rendiciones pendientes con Sercotec, ni con el Agente Operador, a la fecha de inicio de la convocatoria.
- e. No haber sido condenado por prácticas antisindicales y/o infracción a derechos fundamentales del trabajador, dentro de los dos años anteriores a la fecha de cierre de postulaciones de la presente convocatoria, Sercotec validará nuevamente esta condición al momento de formalizar.
- f. La empresa en el caso de contar con filiales deberá demostrar que su casa matriz cuenta con domicilio comercial en la Región del Maule, en alguna de las siguientes comunas: Cauquenes, Chanco, Empedrado o Pelluhue.



Validación Manual.

- g. Empresas con ventas netas demostrables anuales mayores o iguales a 100 UF e inferiores o iguales a 25.000 UF.

Excepcionalmente podrán postular empresas que cuenten con ventas netas demostrables, siempre que tengan menos de un año de antigüedad de iniciación de actividades en primera categoría, ante el Servicio de Impuestos Internos. Para efectos de la antigüedad, se considerará el mes anterior a la fecha de inicio de la presente convocatoria.

Para el cálculo del nivel de las ventas netas, se utilizará el valor de la UF correspondiente a la fecha de inicio de la presente convocatoria y se utilizará el siguiente período:

| Mes de Inicio de Convocatoria | Período de cálculo de ventas |
|--------------------------------------|-------------------------------------|
| Octubre 2020 | Septiembre 2019 - Agosto 2020 |

Para el caso de las empresas que tengan menos de un año de antigüedad de iniciación de actividades en primera categoría, no se considerarán los períodos antes mencionados, sino que sólo deberá demostrar ventas anteriores a la fecha de inicio de la convocatoria.

En el caso de ser Cooperativas, se les solicitará que las ventas netas promedio por asociado sean inferiores a 25.000 UF, lo cual se calcula con el monto total de ventas netas durante el período de cálculo de ventas netas de la cooperativa dividido por el número de asociados. Se excluyen las cooperativas de servicios financieros, así como las sociedades de hecho y comunidades hereditarias.

IMPORTANTE:

Si en la “Carpeta Tributaria para Solicitar Créditos” presentada para el cálculo de las ventas, se detecta que existen meses sin declarar, se considerará como ventas igual a “0” (cero) en esos meses; lo anterior independientemente de que el empresario realice la rectificatoria con posterioridad al envío de la Carpeta Tributaria.

- h. Tener domicilio comercial en la Región del Maule en las comunas de Cauquenes, Chanco, Empedrado o Pelluhue. No se evaluarán proyectos a ser implementados en una comuna o región diferente a las previamente señaladas.
- i. No haber incumplido las obligaciones contractuales de un proyecto de Sercotec con el Agente Operador Sercotec (término anticipado de contrato por hecho o acto imputable al beneficiario), a la fecha de inicio de la convocatoria. No haber sido condenado por prácticas antisindicales y/o infracción a derechos fundamentales del



trabajador, dentro de los dos años anteriores a la fecha de cierre de postulaciones de la presente convocatoria.

- j. No haber sido beneficiado de los instrumentos, Crece durante los años 2018 y 2019.
- k. No tener rendiciones pendientes con Gobierno Regional del Maule, a la fecha de inicio de la convocatoria.

REQUISITOS DE EVALUACIÓN EN TERRENO

- l. La idea de negocio debe ser coherente con la focalización de la convocatoria.
- m. Tener domicilio comercial en alguna de las Comunas de: Cauquenes, Chanco, Empedrado o Pelluhue de la Región del Maule.
- n. En caso que la idea de negocio considere financiamiento para habilitación de infraestructura, la empresa deberá acreditar una de las siguientes condiciones: ser propietaria, usufructuaria, comodataria, arrendataria; o en general, acreditar cualquier otro antecedente en que el titular del derecho de dominio o quien tenga facultad de realizarlo (por ejemplo, organismo público encargado de entregar la respectiva concesión) ceda el uso a la empresa².

REQUISITOS FORMALIZACIÓN Y FASE DE DESARROLLO

- o. No tener deudas laborales, previsionales ni multas impagas asociadas al Rut de la empresa beneficiaria al momento de formalizar.
- p. No haber sido condenado por prácticas antisindicales y/o infracción a derechos fundamentales del trabajador, dentro de los dos años anteriores a la fecha de la firma del contrato.
- q. El titular o representante legal de la empresa, ya sea esta natural o jurídica, no podrá tener contrato vigente, incluso a honorarios, con Sercotec, o el Agente Operador Sercotec a cargo de la convocatoria, o quienes participen en la asignación de recursos, ni podrá ser cónyuge, conviviente civil o pariente hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad inclusive con el personal directivo de Sercotec, el personal del Agente Operador Sercotec a cargo de la convocatoria o quienes participen en la asignación de recursos, incluido el personal de la Dirección Regional que intervenga en la convocatoria.
- r. Previo a la firma de contrato, el beneficiario/a debe entregar al Agente Operador Sercotec el aporte empresarial en efectivo, transferencia electrónica o depósito bancario.
- s. Los gastos ejecutados para las Acciones de Gestión Empresarial y/o Inversiones no pueden corresponder a la remuneración del empresario/a, ni de los socios/as, ni de representantes, ni de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, hijos y parientes por consanguinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos).

² En el caso de que sea arrendataria, el contrato de arrendamiento no puede prohibir la habilitación de infraestructura.



- t. En caso de ser persona jurídica, ésta debe estar legalmente constituida y vigente, para lo cual debe adjuntar los documentos de su constitución, los antecedentes en donde conste la personería del representante y el certificado de vigencia.

1.6 ¿Qué financia?

Sólo los/as postulantes cuyas ideas de negocio hayan sido seleccionadas, elaborarán e implementarán un Plan de Trabajo, para lo cual Sercotec entregará asistencia técnica y un subsidio de hasta \$ 6.000.000.-, de los cuales hasta un máximo de \$ 1.000.000.-, podrá destinarse a Acciones de Gestión Empresarial. Por su parte, el/la postulante cuya idea de negocio haya sido seleccionada, deberá entregar un aporte empresarial del 10% del subsidio Sercotec, en efectivo, transferencia electrónica o depósito, previo a la firma del contrato.

El subsidio NO considera el financiamiento de IVA u otro tipo de impuesto, siendo éstos cargo de cada beneficiario/a.

Los ítems de financiamiento a considerar son los siguientes³:

| CATEGORÍA | ÍTEM | DEFINICIÓN |
|---------------------------------|--|---|
| Acciones de Gestión Empresarial | Asistencia técnica y asesoría en gestión | Comprende el gasto para contratación de servicios de consultoría orientadas a entregar conocimientos, información y/o herramientas técnicas que tengan un impacto directo en la gestión de los beneficiarios/as |
| | Capacitación | Comprende el gasto en consultoría(s) dirigidas a los beneficiarios para el desarrollo de actividades transferencia de conocimientos requeridos para el desarrollo del nuevo negocio. |
| | Acciones de marketing | <p>Ferias, exposiciones, eventos: comprende el gasto por concepto de participación, de organización y desarrollo de ferias, exposiciones o eventos con el propósito de presentar y/o comercializar productos o servicios.</p> <p>Promoción, publicidad y difusión: comprende el gasto en contratación de servicios publicitarios, de promoción y difusión de los proyectos de fomento productivo, incluidas a además servicios asociados a Marketing Digital.</p> <p>Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías: Comprende el gasto por concepto de organización y desarrollo de viajes y visitas para transferencias comerciales o tecnológicas de beneficiarios/as de un proyecto.</p> |

³ El detalle de cada ítem y su desagregación por sub ítem se presentan en Anexo N° 2.

| CATEGORÍA A | ÍTEM | DEFINICIÓN |
|----------------|---|---|
| Inversiones | Activos | <p>Activos fijos: corresponde a la adquisición de bienes (activos físicos) necesarios para el proyecto que se utilizan directamente o indirectamente en el proceso de producción del bien o servicio ofrecido.</p> <p>Activos intangibles: corresponde a la adquisición de bienes intangibles, tales como software, registro de marca, entre otros que sean estrictamente necesarios para el funcionamiento del proyecto.</p> |
| | Habilitación de infraestructura | <p>Habilitación de Infraestructura: Comprende el gasto necesario <u>para dejar apto un espacio físico o estructura previamente existente al proyecto</u> para el funcionamiento del mismo.</p> |
| | Capital de trabajo <i>Este ítem tiene una restricción del 30% sobre el total de inversiones (Cof. Sercotec más Aporte Empresarial)</i> | <p>Nuevas contrataciones: gasto en remuneraciones u honorarios de nuevos trabajadores asociados al proyecto, contratados con posterioridad al inicio formal del proyecto.</p> <p>Nuevos arriendos: Comprende los gastos en arrendamiento de bienes raíces (industriales, comerciales o agrícolas), maquinarias y/o vehículos necesarios para el desarrollo del proyecto, contratados con posterioridad a la firma de contrato con el Agente Operador Sercotec.</p> <p>Materias primas y materiales: comprende el gasto en aquellos bienes directos de la naturaleza o semielaborados que resultan indispensables para el proceso productivo y que son transformados o agregados a otros, para la obtención de un producto final</p> <p>Mercadería: Comprende el gasto en aquellos bienes elaborados que serán objeto de venta directa o comercialización; por ejemplo, se compran y se venden pantalones.</p> |

1.7 ¿Qué NO financia el Instrumento?

Con recursos del subsidio de Sercotec, los beneficiarios/as de los instrumentos **NO PUEDEN** financiar:

- a) Ningún tipo de impuestos que tengan carácter de recuperables por parte del beneficiario y/o Agente Operador Sercotec, o que genera un crédito a favor del contribuyente, tales como el impuesto al valor agregado (IVA), impuesto territorial, impuesto a la renta u otro. **El pago de los impuestos de todo el proyecto los debe realizar el beneficiario/a y no se considera aporte empresarial.** No obstante, cuando se trate de contribuyentes que debido a su condición tributaria no tengan derecho a hacer uso de estos impuestos como crédito fiscal, se puede contemplar como aporte empresarial y ser parte de su rendición. Para esto, en la primera rendición deberá(n) presentar la “Carpeta Tributaria para Solicitar Créditos” disponible en la página web del SII, en la cual acredite dicha situación, y en rendiciones posteriores el Formulario 29 del mes de la respectiva rendición. Sólo para el caso de aquellos instrumentos que no contemplen aporte empresarial o el porcentaje de aporte empresarial no cubra el impuesto, los impuestos no recuperables podrán ser cargados al subsidio Sercotec.



- b) La compra de bienes raíces, valores e instrumentos financieros (ahorros a plazo, depósitos en fondos mutuos, entre otros).
- c) Las transacciones del beneficiario/a consigo mismo, ni de sus respectivos cónyuges, convivientes civiles, hijos/as ni auto contrataciones⁴. En el caso de personas jurídicas, se excluye a la totalidad de los socios/as que la conforman y a sus respectivos/as cónyuges, conviviente civil y/o hijos/as.
- d) Garantías en obligaciones financieras, prenda, endoso ni transferencias a terceros, el pago de deudas (ejemplo deudas de casas comerciales), intereses o dividendos.
- e) Pago a consultores (terceros) por asistencia en la etapa de postulación al instrumento.
- f) Pago de consumos básicos como agua, energía eléctrica, gas, teléfono, gastos comunes de propiedad arrendada o propia, y otros de similar índole.
- g) Cualquier tipo de vehículo que requiera permiso de circulación (patente).
- h) Adicionalmente, los reglamentos y manuales de operación del instrumento podrán establecer restricciones adicionales de financiamiento sobre el subsidio de Sercotec y/o aporte empresarial.

2. POSTULACIÓN

2.1. Plazos de postulación⁵

Los/as interesados/as podrán iniciar y enviar su postulación a contar de las **12:00 horas del día 28 de octubre** de 2020 hasta las **15:00 horas del día 9 de noviembre** de 2020.

La hora a considerar para los efectos del cierre de la convocatoria, será aquella configurada en los servidores de Sercotec.

Los plazos anteriormente señalados podrán ser modificados por Sercotec y serán oportunamente informados a través de la página web www.sercotec.cl.

IMPORTANTE:

Las postulaciones deben ser individuales y, por lo tanto, Sercotec aceptará como máximo una postulación por empresa.

Una misma empresa no podrá resultar beneficiada más de una vez en el presente instrumento durante el año 2020. En el caso que una misma empresa postule a más de una convocatoria y sea considerada admisible en todas ellas, deberá elegir sólo una convocatoria para continuar el proceso de evaluación técnica. Para estos efectos, deberá constar por escrito su renuncia y será evaluada con Nota 0 en el proceso de evaluación técnica de la convocatoria que renunció.

⁴ Se entenderá como auto contratación, el acto jurídico en que una persona celebra consigo misma, actuando, a la vez, como parte directa y como representante de otra o como representante de ambos.

⁵ Los plazos consideran hora continental del territorio nacional.



Asimismo, no podrá ser beneficiada la persona jurídica cuyos socios o accionistas o la misma empresa tengan más del 50% de participación en otra que haya sido beneficiado/a de los instrumentos, Crece año 2018-2019.

2.2 Postulación

Para hacer efectiva la postulación, se deberán realizar las siguientes acciones:

Registro de usuario/a Sercotec

Registrarse como usuario/a en www.sercotec.cl o bien, actualizar sus antecedentes de registro. El/la postulante realiza la postulación con la información ingresada en este registro, la cual es utilizada por Sercotec durante todo el proceso.

Test caracterización del empresario/a y su empresa

Contestar el Test de Caracterización del Empresario/a y su Empresa, que consiste en una herramienta cuyo fin es determinar, preliminarmente, la presencia de factores de éxito para la ejecución de un proyecto empresarial. Con él se evalúan los siguientes ámbitos:

| N° | Ámbito | Ponderación |
|--------------|----------------------------------|-------------|
| 1 | Caracterización del empresario/a | 36% |
| 2 | Caracterización de la empresa | 64% |
| Total | | 100% |

Formulario Idea de Negocio

Completar el Formulario **Idea de Negocio**, en el cual se describirá la Idea de Negocio que el empresario/a presenta para esta convocatoria y contiene los siguientes ámbitos:

| N° | Modelo de Negocios |
|----|--|
| 1 | Clientes |
| 2 | Oferta de Valor/Elemento diferenciador |
| 3 | Canales de distribución |
| 4 | Relación con los clientes |
| 5 | Ingresos |
| 6 | Recursos claves |
| 7 | Actividades claves |
| 8 | Costos |
| 9 | Alianzas claves |

Video-Pitch

El/la postulante deberá grabar un video de presentación de su idea de negocio, el cual debe tener como máximo 90 segundos de duración.

El concepto de Elevator Pitch fue creado en 1980 por Philip B. Crosby para comunicar a las personas objetivo o stakeholder, una idea de negocios. Como su nombre lo indica, está



diseñada para presentar una idea de negocio en un ascensor, donde nos encontramos con un potencial cliente o inversionista. Su objetivo es generar un “gancho” o reunión para recibir asesoría, financiamiento, asociación, etc. Por ello, es importante que nuestra presentación sea atractiva, clara e innovadora, ya que, al ser en un ascensor, el tiempo para conversar no sobrepasa los 90 segundos.

El video podrá ser grabado con cualquier tipo de dispositivo y para efectos de esta convocatoria y su correspondiente evaluación, deberá contar con la siguiente información:

- a. Presentación del postulante.
- b. Descripción de la problemática a resolver y potenciales clientes.
- c. Descripción de la solución, oferta de valor y elementos que la diferencian.
- d. Evaluación Global del Video Pitch

IMPORTANTE:

La información solicitada para el video, deberá ser expuesta por el titular o representante legal de la empresa postulante. De no cumplirse con lo antes dicho, se evaluará con la nota más baja en cada uno de los criterios establecidos (Anexo N° 5).

Cada empresa postulante será responsable de que el video no infrinja la política de YouTube sobre propiedad intelectual, spam, prácticas engañosas y trampas.

Para efectos de carga del video, la plataforma no permitirá la subida de videos con una duración mayor a 90 segundos.

El video deberá ser hablado en idioma español. Para el caso de personas con discapacidad fonológica, podrán apoyarse con subtítulos u otro elemento visual que permita evaluar la idea de negocio.

Presupuesto

Completar un esquema general del presupuesto del proyecto (idea de negocio que se quiere implementar), en base a los siguientes ítems:

- a. Acciones de Gestión Empresarial
- b. Inversiones

Una vez realizado lo antes mencionado, se podrá enviar su Formulario de Postulación a través de la plataforma, siempre y cuando la empresa cumpla con los requisitos de admisibilidad establecidos y haya adjuntado la carpeta tributaria correspondiente.

IMPORTANTE:

Sólo aquellos postulantes (empresas), que cumplan con todos los requisitos de admisibilidad automática (se validará de forma automática a través de la plataforma)



establecidos en las presentes Bases de Convocatoria, podrán enviar su Formulario de Postulación. Una vez enviada su postulación, el sistema enviará un correo electrónico a la dirección del postulante registrado en www.sercotec.cl, indicando la recepción exitosa de la postulación.

UNA VEZ ENVIADO EL FORMULARIO, ÉSTE NO PODRÁ SER MODIFICADO O REENVIADO.

En caso de que la carpeta tributaria de la empresa postulante no registre declaración del IVA, en uno o más meses, por no haberse declarado dentro del plazo establecido para estos efectos, el postulante podrá adjuntar el o los documentos correspondientes en el formulario de postulación de la convocatoria. El/los Formularios 29 los puede obtener en la siguiente ruta:

→ Ingresar a MI SII → Seleccionar “Servicios Online” → Ingresar a “Impuestos Mensuales” → Seleccionar “Consulta y Seguimiento (F 29 y F 50)” → Ingresar a “Consulta Integral F 29”.

Dentro del proceso de evaluación, podrán ser solicitados por parte de Sercotec, los Formularios 29 que hayan sido identificados como “no declarados” y que sean requeridos para el cálculo de nivel ventas, de acuerdo a lo que se establece en las presentes Bases de Convocatoria. Para lo anterior, la empresa postulante dispondrá de un plazo de 5 días hábiles desde el envío de la notificación, para enviar la información requerida al Agente Operador de Sercotec. Si la empresa postulante, no realiza este envío en plazo señalado, quedará fuera del proceso de evaluación.

Respecto de los Formularios 29, éstos deberán ser los que se generan automáticamente a través del sitio del SII (Formato PDF).

Además, para validar el requisito de ventas, el postulante debe adjuntar al momento de postular a esta convocatoria, la Carpeta Tributaria Electrónica. **SÓLO SE EVALUARÁN AQUELLAS EMPRESAS QUE ADJUNTEN DOCUMENTOS DEL TIPO “CARPETA PARA SOLICITAR CRÉDITOS”.**

En caso de producirse una falla técnica en la plataforma informática, que impida la postulación, que acepte postulaciones improcedentes o que provoque la pérdida de la información ingresada por los postulantes, ya sea durante el proceso de postulación o una vez cerrado el mismo, Sercotec podrá arbitrar las medidas que estime pertinentes para efectos de subsanar dicha situación, siempre que no afecten el principio de igualdad de los postulantes, ni signifiquen modificaciones a los objetivos del Programa, ni a los requisitos exigidos para su admisibilidad o formalización.

2.2.1 Apoyo en el proceso de postulación

Para que las personas interesadas realicen consultas, Sercotec dispondrá de Agentes Operadores. Para esta convocatoria, el Agente asignado es:



- Para el proceso de Postulación: ALTA GESTION E.I.R.L., correo electrónico aointagestion@gmail.com, teléfono +56 9 82228794, o bien, en forma virtual ingresando a www.sercotec.cl

3. EVALUACIÓN Y SELECCIÓN

3.1. Evaluación de admisibilidad

Admisibilidad automática

Una vez iniciada la postulación, la revisión del cumplimiento de los requisitos de admisibilidad establecidos en el punto 1.5 letras *a), b), c), d), e) y f)* de estas Bases de Convocatoria, los que se describen y precisan en el Anexo N° 1, será realizada automáticamente a través de la plataforma de postulación, lo que determinará quienes podrán enviar el formulario de postulación.

Finalizado el plazo de postulación, existirá un período de **5 días hábiles** en el cual los postulantes podrán apelar, en caso de no haber podido enviar el formulario de postulación, debido al no cumplimiento de alguno de los requisitos de admisibilidad establecidos. Para lo anterior, deberá presentar al Agente Operador Sercotec correspondiente, los antecedentes necesarios que acrediten dicho cumplimiento, los cuales serán revisados y en los casos que corresponda, se procederá a cambiar su estado admisible. Una vez modificado el estado, se le enviará al postulante un link, a través del cual podrá tener acceso a su formulario de postulación y proceder a su envío. Dicho envío no podrá ser posterior a **3 días hábiles** contados desde la fecha de envío del link.

Admisibilidad manual

El Agente Operador procederá a revisar el cumplimiento de los requisitos de admisibilidad establecidos en el punto 1.5 letras *g), h), i) y j)* de estas Bases de Convocatoria, los que se describen y precisan en el Anexo N° 1, a todos aquellos postulantes que hayan enviado su postulación.

IMPORTANTE:

Sólo podrán apelar quienes hayan completado íntegramente su formulario de postulación (**Test de Preselección + Idea de Negocio y Presupuesto + Video**) y **adjuntar la Carpeta Tributaria Electrónica especificada en estas Bases**, ya que si bien se podrá acceder al formulario para su envío, no se podrá hacer ninguna modificación en éste.

3.2. Test de Preselección

Una vez finalizado el plazo de postulación y realizada la admisibilidad manual, con los resultados del Test respondido por cada postulante durante el proceso de postulación, y en

base a su disponibilidad presupuestaria, cada Dirección Regional establecerá un puntaje de corte y realizará la selección de aquellos/as postulantes que serán evaluados técnicamente. En caso de que uno o más beneficiarios hayan obtenido la misma nota en el Test y ésta coincida con la nota de corte establecida por la Dirección Regional, se priorizará a aquel postulante perteneciente al género femenino en el caso que aun persista el empate se priorizará a quien haya enviado primero la postulación.

3.3. Evaluación Técnica

Una vez definido el puntaje de corte y la nómina de empresas que serán evaluadas técnicamente, el Agente Operador Sercotec, procederá a realizar la evaluación técnica, que considera dos componentes: el Formulario Idea de Negocio y el Video Pitch. Las ponderaciones a considerar son las siguientes:

| ELEMENTO | PONDERACIÓN |
|----------------------------|-------------|
| Formulario Idea de Negocio | 60% |
| Video Pitch | 40% |
| TOTAL | 100% |

El detalle de los criterios y ponderaciones se encuentra en el Anexo N° 5.

3.4. Visita en Terreno

Todas las ideas de negocio evaluadas técnicamente, serán evaluadas cualitativamente en terreno por el Agente Operador Sercotec (Ver Anexo N°6). En el caso que las condiciones sanitarias para realizar entrevista de forma presencial conlleven evidentes riesgos de contagio de COVID-19, tanto para el postulante como para el/la profesional designado/a, el Director Regional podrá autorizar realizar la evaluación de forma remota mediante entrevistas de forma virtual, las cuales deberán ser grabadas y adjuntadas a la carpeta del postulante.

Para lo anterior deberá emitir un informe con el resultado de cada uno de los ámbitos evaluados y realizar una recomendación justificada, señalando si el proyecto cuenta o no con factibilidad técnica para ser implementado, y otros antecedentes que pudieran ser relevantes para la evaluación del Comité de Evaluación Regional. Además, se verificarán los requisitos establecidos para esta etapa en el punto 1.5 de las presentes Bases de Convocatoria.

IMPORTANTE:

En la evaluación de terreno o evaluación remota, deberá participar el titular o representante legal de la empresa. Excepcionalmente el Director Regional, podrá autorizar, en caso fortuito o de fuerza mayor, la participación en la visita en terreno o evaluación remota de una persona distinta a la antes mencionadas; lo anterior deberá ser establecido a través de un poder notarial. Se entenderá que las empresas renuncian a su postulación cuando NO participen de la visita en terreno en la forma y fecha informada por Sercotec a través del Agente Operador Sercotec.



Como se señaló anteriormente, en esta etapa siempre podrán ser requeridos por Sercotec los antecedentes que permitan acreditar cualquiera de los requisitos señalados en las presentes Bases de Convocatoria.

3.5. Comité de Evaluación Regional (CER)

El Comité de Evaluación Regional (CER) es una instancia colegiada, que se constituye en cada una de las Direcciones Regionales de Sercotec, para realizar la evaluación técnica y financiera de los proyectos para su aprobación y asignación de recursos, y se encuentra integrado por el Director/a Regional de Sercotec o quien lo subrogue, un secretario/a, el Coordinador/a de Planificación y Operaciones, un ejecutivo/a de fomento y un ejecutivo/a financiero.

El CER, podrá requerir que los/as postulantes sean convocados por Sercotec para la realización de una entrevista personal, a través de un video, Skype u otra modalidad; en donde el/la postulante deberá presentar su idea de negocio, considerando un tiempo máximo de 4 minutos. La forma y lugar en que se realizará esta actividad será comunicada oportunamente por el Agente Operador Sercotec a través de un correo electrónico, informado según su registro de usuario/a en www.sercotec.cl.

La evaluación del Comité de Evaluación Regional se realizará en base a los siguientes criterios:

| CRITERIOS EVALUACIÓN DE COMITÉ EVALUACIÓN REGIONAL (CER) | PONDERACIÓN |
|---|-------------|
| 1. Potencial del Plan de Trabajo, considerando principalmente el proyecto de negocio descrito en el Plan de Trabajo, la pertinencia de las Acciones de Gestión Empresarial e Inversiones además de las fortalezas y debilidades de la empresa, el empresario/a y, las observaciones y Recomendaciones del Agente Operador de Sercotec | 30% |
| 2. Pertinencia del Plan de Trabajo, en consideración al objeto y focalización de la convocatoria Crece. | 20% |
| 3. Evaluación del potencial impacto del proyecto al desarrollar el plan de trabajo (tomando en consideración variables como: ventas y empleo). | 20% |
| 4 Nivel de vinculación con el CDN de la provincia de Cauquenes. | 10% |
| 5. Concordancia Ejes de Desarrollo Priorizados para el Territorio. (Turismo, Vitivinícola, Berries, Apícola, Hortalizas y producción de hongos) | 10% |
| 6. Grado de innovación del proyecto. | 10% |
| TOTAL | 100% |



Son atribuciones del Comité de Evaluación Regional (CER):

- a. Dar fe de la transparencia y legitimidad del proceso de evaluación previa.
- b. Evaluar la totalidad de **Ideas de Negocios** que han llegado a la instancia del CER.
- c. Sancionar lista de empresas beneficiarios/as y lista de espera.
- d. Asignar recursos para la implementación de las Ideas de Negocio de las empresas beneficiarias.
- e. Ajustar los montos de subsidio Sercotec y de aporte empresarial cuando la disponibilidad presupuestaria no permita la entrega total del subsidio solicitado. Es rol del CER resguardar que estos ajustes, en ningún momento, contravengan las bases de convocatoria, y que cuenten con la aprobación del/la postulante.
- f. Rechazar proyectos en caso que se detecte algún incumplimiento de los requisitos descritos en las presentes bases.

Las notas finales de los postulantes se ponderarán de la siguiente forma:

| ETAPA | PONDERACIÓN |
|--------------------|-------------|
| Evaluación Técnica | 50% |
| Evaluación CER | 50% |
| NOTA FINAL | 100% |

Luego, como resultado de la ponderación de notas de cada una de las Ideas de Negocio, se obtendrá un **Ranking Final**. El CER, sobre la base de este ranking y el presupuesto disponible, sancionará la lista de postulantes seleccionados/as y lista de espera correspondiente.

Además, el CER podrá aprobar los proyectos con las modificaciones que considere pertinentes, siempre que no se altere la naturaleza y el objetivo general de estos, pudiendo solicitar reformulaciones técnicas y/o presupuestarias.

Se aplicará el procedimiento de “Orden de Prelación” en aquellos casos en que un seleccionado/a renuncie al subsidio, incumpla algún requisito establecido en las bases de convocatoria o se encuentre en otra situación calificada por Sercotec que no permita materializar la entrega del subsidio, o bien, cuando la Dirección Regional de Sercotec disponga de mayores recursos para asignar a la convocatoria.

En el caso de que a el/la postulante seleccionado/a no acepte las condiciones para formalizar, se procederá de igual manera con el postulante que sigue en orden de puntaje, y así sucesivamente.

IMPORTANTE:

En el caso que exista igualdad de asignación de puntajes entre los/as seleccionados/as, o en defecto, en la lista de espera, se seleccionará a las empresas que fueron calificadas con mayor nota en los criterios regionales establecidos en la evaluación técnica. En el caso de que no sea posible dirimir en base a lo señalado anteriormente, se seleccionarán



a las personas naturales de sexo femenino, o la persona jurídica que esté constituida por al menos el 50% de su capital por socias mujeres y al menos una de sus representantes legales debe ser de sexo femenino a la cooperativa compuesta por al menos un 50% de asociadas de sexo femenino.

Es importante recordar que el resultado de la postulación se informará a través de correo electrónico, según su registro de usuario/a en www.sercotec.cl. La ausencia de la notificación no obsta a la validez o eficacia del resultado de la etapa.

4. FASE DE DESARROLLO

Las empresas que resulten seleccionadas deberán formalizar su relación con Sercotec para la Fase de Desarrollo, a través de la firma de un contrato entre el Agente Operador de Sercotec y el beneficiario/a, en el cual se estipulen los derechos y las obligaciones de las partes. La Dirección Regional informará oportunamente el procedimiento y condiciones para su materialización.

4.1 Formalización

Previo a la firma del contrato, los empresarios/as deberán acompañar verificadores de los requisitos de formalización descritos en el punto 1.5 de las Bases de Convocatoria y que se detallan en el Anexo N° 1 de las presentes Bases. Lo anterior, en un plazo máximo de **10 días hábiles administrativos**⁷, contados desde la notificación que se efectúe a través del sistema de evaluación. Junto con la notificación antes señalada, el Agente Operador Sercotec deberá tomar contacto dentro de las 24 horas siguientes con las empresas seleccionados/as, para informar respecto de los pasos a seguir:

- Aporte empresarial exigido para la fase de desarrollo, de acuerdo al 1.1 de las presentes Bases de Convocatoria. El cofinanciamiento será en efectivo y deberá ser entregado de la siguiente forma: Ingresar al Agente Operador en un 100% previa la firma del contrato, conforme los plazos definidos en estas Bases para la formalización.
- Declaración Jurada de probidad (Anexo N° 3).
- Declaración Jurada de no consanguinidad (nexo N° 4).
- Documentos de constitución y antecedentes donde conste personería del representante legal y el certificado de vigencia correspondiente.

Excepcionalmente, el/la Director/a Regional podrá autorizar la extensión de este plazo hasta por un máximo de **5 días hábiles administrativos adicionales**, para quienes soliciten la ampliación justificando las razones de esta solicitud. Si la empresa seleccionada no cumple con algún requisito y/o no hace entrega de los verificadores solicitados para su formalización, dentro del plazo establecido, o dentro de la ampliación autorizada, se entenderá que renuncia a la firma de contrato para ejecutar su proyecto.

⁷ No serán días hábiles administrativos el sábado, domingo y festivos.



Frente a cualquier información o situación entregada que falte a la verdad, se dejará sin efecto la adjudicación realizada, ante lo cual Sercotec podrá iniciar las acciones legales correspondientes.

En el contrato, deberá quedar reflejado el monto del subsidio Sercotec y el del aporte empresarial contenido en el cuadro presupuestario enviado por el postulante en el formulario idea de negocio, o en su defecto el monto modificado y aprobado por el Comité de Evaluación Regional.

IMPORTANTE:

Excepcionalmente, el Director/a Regional podrá autorizar, en caso fortuito o de fuerza mayor, la ejecución de la Fase de Desarrollo a través de una persona distinta al titular o representante de la empresa, según el caso; lo anterior deberá ser establecido a través de un poder notarial.

4.2 Formulación Plan de Trabajo

Los postulantes que hayan sido seleccionados, y hayan formalizado su condición de beneficiarios del Instrumento Crece, deberán elaborar su respectivo Plan de Trabajo, para lo cual contarán con la asesoría del Agente Operador Sercotec.

Durante esta etapa, el beneficiario/a en conjunto con el Agente Operador Sercotec deberán realizar una descripción más detallada de la Idea de Negocio y del cuadro presupuestario postulado, a través de un formato que será provisto por Sercotec. El monto total del subsidio Sercotec, debe ser igual al establecido en el contrato, pudiendo existir modificaciones entre los ítems a financiar, en los casos que sea pertinente.

La duración máxima para esta etapa es de **un mes**. El Director Regional de Sercotec podrá autorizar la extensión de este plazo a quienes soliciten la ampliación justificando las razones de esta solicitud.

El Agente Operador Sercotec deberá realizar una planificación, previo acuerdo con los beneficiarios/as, definiendo fechas y lugar respectivo. Estas reuniones pueden llevarse a cabo en las oficinas del Agente Operador Sercotec o de forma remota, mediante entrevistas virtuales, de manera de garantizar la formalidad de dichas actividades.

Al final de esta etapa, el Agente Operador Sercotec deberá hacer entrega de un informe a la Dirección Regional de Sercotec que contenga, el Plan de Trabajo formulado y, todas las actividades realizadas, con sus respectivos medios de verificación, en el marco de la formulación del Plan de Trabajo a implementar.

Este informe debe estar aprobado y firmado por el titular o representante legal de la empresa beneficiaria y debe ser coherente con la Idea de Negocio postulada y será revisado por Sercotec para su aprobación, quien podrá solicitar ajustes al Plan de Trabajo formulado. Antes de comenzar la ejecución de las actividades establecidas en el Plan de Trabajo, éste debe ser aprobado por el Ejecutivo de Fomento correspondiente.

IMPORTANTE:

En el caso de las Acciones de Gestión Empresarial definidas en el Plan de Trabajo, el Ejecutivo de Fomento además de considerar su pertinencia para la aprobación, verificará que éstas no sean parte de la oferta vigente de los Centros de Negocios de Sercotec.

4.3 Implementación del Plan de Trabajo

Los/as beneficiarios/as de la presente convocatoria deberán ejecutar el Plan de Trabajo aprobado, conforme a las condiciones comprometidas en el contrato suscrito con el Agente Operador Sercotec.

El/la beneficiario/a contará con el acompañamiento de un Agente Operador Sercotec, con la finalidad de lograr la correcta puesta en marcha e implementación exitosa de su proyecto, asegurar la correcta utilización de recursos adjudicados, asistir en el proceso de rendición de recursos, así como también ofrecer una instancia donde el/la beneficiario/a mejoren sus conocimientos y capacidades empresariales.

Las compras deberán realizarse con posterioridad a la fecha de suscripción del contrato y podrán realizarse a través de las siguientes modalidades:

- a. Compra asistida por el Agente Operador Sercotec. Un profesional designado por el Agente Operador Sercotec acompaña al beneficiario/a, y en conjunto proceden a realizar las compras correspondientes. El beneficiario/a deberá financiar los impuestos asociados a la/s compra/s realizada/s y no podrán corresponder al monto de su aporte.

Para la realización de las compras bajo la modalidad de compra asistida, el monto de las mismas deberá ser igual o superior a \$ 200.000.- (doscientos mil pesos) netos. De esta forma todas las compras bajo dicho monto, deben ser financiadas a través del mecanismo de reembolso.

- b. Reembolso de gastos realizados, de acuerdo al detalle y montos de gastos aprobados en el Plan de Negocio. El beneficiario/a deberá presentar la factura en original y copia cedible del bien o servicio cancelado, para su posterior reembolso. El Agente reembolsará los recursos correspondientes en un plazo no superior a 15 (quince) días hábiles contados desde la fecha que se solicita el reembolso (el beneficiario/a debe financiar los impuestos asociados a la/s compra/s realizada/s). Excepcionalmente, la Dirección Regional podrá autorizar la ampliación de dicho plazo, considerando los antecedentes presentados por el beneficiario/a través del Agente Operador Sercotec.

En todos aquellos casos en que el Plan de Negocio considere la realización de una compra internacional, por regla general, el mecanismo de compra será a través de reembolso. Excepcionalmente, la Dirección Regional podrá autorizar que éstas se realicen mediante compra asistida, previo análisis de pertinencia y factibilidad con el Agente Operador Sercotec.

La Fase de Desarrollo no podrá contemplar para su ejecución, y su respectiva rendición, un plazo superior a **4 meses**, contados a partir de la fecha de firma del contrato; no obstante



lo anterior, el beneficiario/a podrá solicitar por escrito a la Dirección Regional, autorización para la ampliación del plazo establecido. Dicha solicitud debe realizarse previo a la fecha de expiración del contrato y deberá dar cuenta de las razones que avalen la solicitud; vistos los argumentos, la Dirección Regional podrá autorizar o no la ampliación del plazo, lo que debe ser informado oportunamente al empresario y al Agente Operador Sercotec correspondiente.

***El plazo máximo de ejecución (4 meses) incluye el plazo de formulación del Plan de Trabajo.**

En caso que se requiera modificar o reasignar alguna de las actividades del Plan de Negocio de manera parcial -por cambio de precios, maquinaria o servicio de mejor calidad u otra circunstancia justificada-, o incorporar nuevas actividades y/o ítems vinculados al objetivo del proyecto si existieran excedentes de recursos⁸, esto debe ser solicitado por el beneficiario/a de manera escrita al Agente Operador Sercotec y antes de la compra del bien y/o servicio modificado o reasignado. El ejecutivo/a contraparte de Sercotec tendrá la facultad de aceptar o rechazar tal petición, informando por escrito, bajo la premisa del cumplimiento del objetivo del Plan de Negocio, considerando un movimiento máximo del 25% del monto total del proyecto. Esta modificación, en ningún caso, podrá vulnerar alguna de las restricciones de financiamiento establecidas en las bases de convocatoria.

IMPORTANTE:

Sercotec podrá analizar la pertinencia de la continuidad de los proyectos y poner término a los mismos, en caso de que éstos, al comienzo del cuarto mes, no hayan ejecutado el 50% del presupuesto y no existan antecedentes que pudiesen justificar dicho atraso.

5 TÉRMINO DEL PROYECTO

El proyecto se entenderá como terminado una vez que éste haya implementado la totalidad de actividades, acciones de gestión empresarial y/o inversiones contempladas en el Plan de Negocio aprobado, y sus modificaciones; lo cual se refleja en la aprobación por parte de la Dirección Regional del informe de cierre preparado por el Agente Operador Sercotec.

Término Anticipado del Proyecto

Se podrá terminar anticipadamente el contrato suscrito entre el Agente Operador Sercotec y el beneficiario/a en los siguientes casos:

a. Término anticipado del proyecto por causas no imputables al beneficiario/a:

Se podrá terminar anticipadamente el contrato por causas no imputables al beneficiario/a, por ejemplo, a causa de fuerza mayor o caso fortuito, las cuales deberán ser calificadas debidamente por el/la Directora/a Regional de Sercotec.

⁸ Se generan excedentes de recursos si luego de ejecutar completamente la estructura de financiamiento aprobada, quedan saldos de presupuesto.



La solicitud de término anticipado por estas causales, deberá ser presentada por el beneficiario/a, al Agente Operador Sercotec, por escrito, acompañada de los antecedentes que fundamentan dicha solicitud. El Agente Operador Sercotec, dentro de un plazo de 5 días hábiles⁹, contados desde el ingreso de la solicitud, deberá remitir dichos antecedentes a la Dirección Regional de Sercotec.

En el caso de ser aceptada, se autorizará el término anticipado por causas no imputables al beneficiario/a, y el Agente Operador Sercotec deberá realizar una resciliación de contrato con el beneficiario/a, fecha desde la cual se entenderá terminado el proyecto.

El Agente Operador Sercotec a cargo del proyecto deberá hacer entrega de un informe final de cierre, en un plazo no superior a 10 días hábiles, contados desde la firma de la resciliación.

En el caso que haya saldos no ejecutados, tanto en inversiones como en acciones de gestión empresarial, el Agente Operador Sercotec restituirá al beneficiario/a el monto del aporte empresarial que no haya sido ejecutado, en un plazo no superior a 15 días hábiles, contados desde la firma de la resciliación. Para lo anterior, el saldo a favor del beneficiario/a, será calculado porcentualmente, en relación al total del subsidio ejecutado versus el aporte empresarial, y en consideración del 10% establecido para efectos del aporte empresarial.

b. Término anticipado del proyecto por hecho o acto imputable al beneficiario:

Se podrá terminar anticipadamente el contrato por causas imputables al beneficiario/a, las cuales deberán ser calificadas debidamente por la Dirección Regional de Sercotec.

Constituyen incumplimiento imputable al beneficiario las siguientes situaciones, entre otras:

- Disconformidad grave entre la información técnica y/o legal entregada, y la efectiva;
- Incumplimiento grave en la ejecución del Plan de Negocio;
- En caso que el beneficiario/a renuncie sin expresión de causa a continuar el proyecto;
- Otras causas imputables a la falta de diligencia del beneficiario/a en el desempeño de sus actividades relacionadas con el Plan de Negocio, calificadas debidamente por la Dirección Regional de Sercotec.

La solicitud de término anticipado por estas causales debe ser presentada a la Dirección Regional de Sercotec, por el Agente Operador Sercotec por escrito, acompañada de los antecedentes que fundamentan dicha solicitud, en el plazo de 10 días hábiles desde que tuvo conocimiento del incumplimiento.

En el caso de ser aceptada la solicitud, se autorizará el término anticipado por causas imputables al beneficiario/a, mediante la firma de un acta por parte del/la Director/a Regional de Sercotec. Se entenderá terminado el contrato, desde la notificación por carta certificada al domicilio del/la beneficiario/a señalado en el contrato, hecha por el Agente Operador Sercotec.

⁹ No serán días hábiles el sábado, domingo y festivos.



En el caso de término anticipado por causas imputables al beneficiario/a, éste no podrá postular a la convocatoria del mismo instrumento que realice Sercotec a nivel nacional por un período de **dos años**, contado desde la fecha de la notificación del término del contrato.

Asimismo, los recursos del aporte empresarial que no hayan sido ejecutados, no serán restituidos al beneficiario, salvo que el total ejecutado (subsidio Sercotec más aporte empresarial) sea inferior al monto del aporte empresarial, en cuyo caso será restituido el saldo de su aporte al beneficiario/a. Así, todos los montos ejecutados se entenderán de cargo del aporte empresarial.

6 OTROS

Los beneficiarios/as autorizan desde ya a Sercotec para la difusión de su proyecto a través de los medios de comunicación y la incorporación en éste, del sello físico y/o virtual distintivo que da cuenta del apoyo entregado por el Servicio. La participación en la presente convocatoria implica el conocimiento y aceptación de las características y normativa que regula el Instrumento.

Con su participación, el/ postulante acepta entregar, a solicitud de Sercotec, a sus funcionarios/as o terceros que actúen en su representación, toda la información necesaria para evaluar el Plan de negocio y su impacto en el tiempo, desde su inicio y hasta después de tres años, contados desde la fecha de inicio de ejecución del contrato. Los indicadores a evaluar podrán ser, entre otros:

- Generación de ventas.
- Generación de empleos.
- Acceso a canales de comercialización.
- Adquisición de activos tecnológicos para aumento de la productividad o competitividad.

Sercotec se reserva el derecho de descalificar de la convocatoria, en cualquier etapa del proceso, al/la postulante que proporcione información falsa, y con ello atente contra la transparencia del proceso, igualdad de condiciones y los objetivos del instrumento, incluso luego de formalizado el/la beneficiario/a, reservándose Sercotec la facultad de iniciar las acciones legales que estime pertinentes. Además, Sercotec tiene el derecho de verificar todos los requisitos en cualquier etapa del proceso y el/la postulante podrá ser eliminado/a de la convocatoria, si corresponde.

Los postulantes, al momento de completar el formulario, autorizan expresamente a Sercotec para incorporar sus antecedentes personales a una base de datos para su uso y tratamiento en acciones de apoyo, con organismos públicos o privados, así como también para la confirmación de antecedentes con fuentes oficiales, tales como el SII, Registro Civil, Dirección del Trabajo, Ministerio de Desarrollo Social, Tesorería General de la República, entre otros.



IMPORTANTE:

Sercotec podrá interpretar, aclarar y/o modificar las presentes Bases de Convocatoria, siempre que con ello no se altere lo sustantivo de éstas ni se afecte el principio de igualdad de los/as postulantes. Dichas interpretaciones, aclaraciones o modificaciones serán oportunamente informadas. El cumplimiento de los requisitos debe mantenerse desde el inicio de la presente convocatoria hasta la completa ejecución del proyecto, para lo cual Sercotec se reserva el derecho a volver a solicitar los medios de verificación respectivos.



**ANEXO N° 1. REQUISITOS DE LA CONVOCATORIA
MEDIOS DE VERIFICACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS DE LA
CONVOCATORIA**

ADMISIBILIDAD / Validación Automática

| Requisito | Medio de verificación |
|--|---|
| a. Ser empresa (persona natural y/o jurídica) con iniciación de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos (SII), a la fecha de inicio de la convocatoria. | Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación con información provista en línea por el Servicio de Impuestos Internos (se validará el requisito para el RUT de la empresa postulante). |
| b. La Idea de Negocio deberá considerar un monto máximo de \$6.000.000.- de subsidio Sercotec y un aporte empresarial de un 10 % del subsidio. | Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación. |
| c. No tener deudas laborales y/o previsionales, ni multas impagas, asociadas al Rut de la empresa postulante, a la fecha de envío de su postulación. No obstante, lo anterior, Sercotec validará nuevamente esta condición al momento de formalizar. | Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación con información provista en línea por la Tesorería General de la República (se validará el requisito para el RUT de la empresa postulante). |
| d. No tener rendiciones pendientes con Sercotec, ni con el Agente Operador, a la fecha de inicio de la convocatoria. | Este requisito será verificado con la información interna de SERCOTEC asociado al Rut de la empresa postulante |
| e. No haber sido condenado por prácticas antisindicales y/o infracción a derechos fundamentales del trabajador, dentro de los dos años anteriores a la fecha de cierre de postulaciones de la presente convocatoria. | Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación con información provista por la Dirección del Trabajo (se validará el requisito para el RUT de la empresa postulante). |
| f. La empresa o casa matriz debe tener domicilio comercial en la Región del Maule en las comunas de Cauquenes, Chanco, Empedrado o Pelluhue. No se evaluarán proyectos a ser implementados en una región diferente. | Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación. Adicionalmente la información será verificada manualmente mediante revisión de carpeta tributaria. |

ADMISIBILIDAD / Validación Manual

| Requisito | Medio de verificación |
|---|---|
| g. Empresas con ventas netas demostrables anuales mayores o iguales a 100 UF e inferiores o iguales a 25.000 UF. Excepcionalmente podrán postular empresas cuyas ventas netas demostrables sean superiores a 1 UF e inferiores a 100 UF, siempre que tengan menos de un año de antigüedad de iniciación de actividades en primera categoría, ante el Servicio de Impuestos Internos. | - Este requisito será validado con la Carpeta Tributaria Electrónica completa para Solicitar Créditos (debe comprender el período establecido en el punto 1.5 letra k). SÓLO SE EVALUARÁ EL REQUISITO DE VENTAS DE AQUELLAS EMPRESAS QUE ADJUNTEN DOCUMENTOS DEL TIPO “CARPETA TRIBUTARIA ELECTRÓNICA PARA SOLICITAR CRÉDITOS”. |
| h. Tanto las empresas como la casa matriz deben tener domicilio comercial en la Región del Maule, en las comunas de Cauquenes, Chanco, Empedrado o Pelluhue. No se evaluarán proyectos a ser implementados en una región diferente a la cual postula. | - Este requisito será validado con la Carpeta Tributaria Electrónica completa para Solicitar Créditos. - Otros medios autorizados por Sercotec. |

| | |
|--|--|
| i. No haber incumplido las obligaciones contractuales de un proyecto de Sercotec con el Agente Operador Sercotec (término anticipado de contrato por hecho o acto imputable al beneficiario), a la fecha de inicio de la convocatoria. | - Este requisito será verificado con la información interna de SERCOTEC asociado al Rut de la empresa postulante. |
| j. No haber sido beneficiado de los instrumentos, Crece durante los años 2018 y 2019. | - Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación con información interna de Sercotec (se validará el requisito para el RUT de la empresa postulante). |
| k. No tener rendiciones pendientes con Gobierno Regional del Maule, a la fecha de inicio de la convocatoria | - Este requisito será verificado manualmente con la información interna de SERCOTEC y el Gobierno Regional del Maule asociado al Rut de la empresa postulante. |

VISITA EN TERRENO

| Requisito | Medio de verificación |
|--|---|
| l. La idea de negocio debe ser coherente con la focalización de la convocatoria. | <ul style="list-style-type: none"> - Este requisito será validado con la Carpeta Tributaria Electrónica completa para Solicitar Créditos - Otros medios autorizados por Sercotec. |
| m. Tener domicilio comercial en la Región del Maule, en las comunas de Cauquenes, Chanco, Empedrado o Pelluhue. No se evaluarán proyectos a ser implementados en una región diferente a la cual postula. | <ul style="list-style-type: none"> - Este requisito será validado con la Carpeta Tributaria Electrónica completa para Solicitar Créditos y en la visita en terreno a la empresa. - Otros medios autorizados por Sercotec. |
| n. En caso de que la Idea de Negocio postulada considere financiamiento para habilitación de infraestructura, el/la empresario/a deberá acreditar una de las siguientes condiciones: ser propietario/a, usufructuario/a, comodatario/a, arrendatario/a; o acreditar cualquier otro antecedente en que el titular del derecho de dominio o quien tenga facultad de realizarlo (por ejemplo, organismo público encargado de entregar la concesión) ceda el uso al/la empresaria/o. | <p>En caso de ser propietario/a: Certificado de Dominio Vigente emitido por el Conservador de Bienes Raíces respectivo. La fecha de emisión de este certificado no podrá ser superior a 90 días de antigüedad, al momento de la postulación.</p> <p>En caso de ser usufructuario/a: Certificado de Hipotecas y Gravámenes emitido por Conservador de Bienes Raíces respectivo. La fecha de emisión de este certificado no podrá ser superior a 90 días de antigüedad, al momento de la postulación.</p> <p>En caso de ser comodatario/a: Copia Contrato de Comodato que acredite su actual condición de comodatario.</p> <p>En caso de ser arrendatario/a: Copia Contrato de arriendo que acredite su actual condición de arrendatario.</p> <p>En caso de ser usuario autorizado de la propiedad: Documento en donde conste la autorización del uso por el propietario, (por ejemplo, autorización notarial del propietario del inmueble) o por quien tenga la facultad de realizarlo, por ejemplo: autorización notarial del propietario del inmueble, decreto de concesión, entre otros.</p> <p>En los casos en que el inmueble sea propiedad de la sociedad conyugal y/o unión civil o patrimonio reservado del/la cónyuge y/o conviviente civil, la persona no beneficiaria debe hacer una declaración jurada notarial autorizando el uso del inmueble social. Además, se deberá acompañar</p> |

| | |
|--|--|
| | copia de la inscripción con vigencia de propiedad y certificado de matrimonio y/o unión civil. |
|--|--|

FORMALIZACIÓN Y DESARROLLO

| Requisito | Medio de verificación |
|--|--|
| o. No tener deudas laborales y/o previsionales, ni multas impagas, asociadas al Rut del/la postulante, al momento de formalizar | Certificado de cumplimiento de obligaciones laborales y previsionales emitido por la Dirección del Trabajo. La fecha de emisión de este certificado no podrá ser superior a 60 días de antigüedad contados desde la fecha de formalización. |
| p. No haber sido condenado/a por prácticas antisindicales y/o por infracción a los derechos fundamentales del trabajador, dentro de los dos años anteriores a la fecha de la firma del contrato. | Dicha condición será validada con la información actualizada disponible en el sitio web de la Dirección del Trabajo (Empresas condenadas por prácticas antisindicales). |
| q. El titular o representante legal de la empresa, ya sea esta natural o jurídica, no podrá tener contrato vigente, incluso a honorarios, con Sercotec, o el Agente Operador Sercotec a cargo de la convocatoria, o quienes participen en la asignación de recursos, ni podrá ser cónyuge, conviviente civil o pariente hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad inclusive con el personal directivo de Sercotec, el personal del Agente Operador Sercotec a cargo de la convocatoria o quienes participen en la asignación de recursos, incluido el personal de la Dirección Regional que intervenga en la convocatoria. | Declaración Jurada simple de probidad, según formato Anexo N° 3. |
| r. Previo a la firma de contrato, el beneficiario/a debe entregar al Agente Operador Sercotec el aporte empresarial en efectivo, transferencia electrónica o depósito bancario. | Comprobante de ingreso, depósito o de transferencia electrónica correspondiente al aporte empresarial comprometido en el formulario Idea de Negocio postulado y aprobado. |
| s. Los gastos ejecutados para las Acciones de Gestión Empresarial y/o Inversiones no pueden corresponder a la remuneración de la seleccionada, ni de los socios/a, ni de representantes, ni de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, hijos y parientes por consanguinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos). | Declaración de no consanguinidad en el reembolso o compra de los gastos según formato Anexo N° 4. |
| t. En caso de ser persona jurídica, ésta debe estar legalmente constituida, para lo cual debe adjuntar los documentos de su constitución y los antecedentes donde conste la personería del representante legal . | Escritura pública de constitución o estatutos; y de las últimas modificaciones necesarias para la acertada determinación de la razón social, objeto, administración y representación legal, si las hubiere, y certificado de vigencia, la fecha de emisión de este último, no podrá ser superior a 60 días de antigüedad contados desde la fecha de formalización. |

ANEXO N° 2. ÍTEMS FINANCIABLES

| CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL | |
|--|---|
| ÍTEM | SUBÍTEM / DESCRIPCIÓN |
| I. Asistencia técnica y asesoría en gestión | <p>Asistencia técnica y asesoría en gestión: Comprende el gasto para la contratación de los servicios de consultoría orientadas a entregar conocimientos, información y/o herramientas técnicas que tengan un impacto directo en la gestión de los beneficiarios/as: productivo, energético, comercial, financiero u otro pertinente. Por ejemplo: contratación de arquitecto, asesor financiero contable, asesor en marketing y ventas, asesor legal, desarrollo tecnológico, asesoría conducente al cumplimiento de estándares y requisitos para certificaciones pertinentes al rubro (calidad, ambiental, gestión energética¹⁰, social, comercio justo, seguridad, denominación de origen, u otras similares) diseñador, informático, desarrollo de software, consultorías en desarrollo de nuevas tecnologías de información, auditorías y/o diagnósticos energéticos¹¹, estudios de factibilidad para implementación de proyectos de energías renovables para autoconsumo. Se excluye de este ítem el servicio de diseño, producción gráfica, audiovisual y publicitaria. El proveedor del servicio debe entregar un informe del mismo.</p> <p>Se incluye también Marketing Digital, que considere elaboración de diagnósticos para identificar posicionamiento, capacidad y/o herramientas digitales adecuadas al emprendimiento/empresa involucrado en el proyecto (modelo de análisis de negocio, definición de usuarios, propuesta de servicio/producto, medios de comunicación y comercialización, entre otros). En este sentido, siempre y cuando sea acorde a la naturaleza del proyecto, se podrá considerar el diagnóstico a los canales digitales preexistentes al mismo (por ejemplo, sitio web). Elaboración de Plan de Marketing digital (objetivos, estrategias, tácticas, monitoreo y control), y plan de medios (soporte, formato) relacionados directamente al proyecto. El proveedor del servicio debe entregar un informe que detalle el plan y/o diagnóstico realizado.</p> <p><u>Se excluyen de este ítem:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Los servicios de diseño, producción gráfica, audiovisual y publicitaria. - Los gastos de movilización, pasajes, alimentación y alojamiento en que incurran los consultores durante la prestación del servicio. - Los gastos de este subítem presentados con boletas del beneficiario/a, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguinidad. |
| II. Capacitación | <p>Capacitación: Comprende el gasto en consultoría(s) dirigidas a los beneficiarios para el desarrollo de actividades de transferencia de conocimientos que “enseñen a hacer”; es decir, adquirir habilidades (capacidad para poner en práctica conocimientos) o actividades destinadas a informar respecto de temas de interés empresarial, como, por ejemplo,</p> |

¹⁰ Gestión energética: conjunto de acciones que permite la optimización de la energía que se utiliza para producir un bien o servicio, sin afectar la calidad de los productos, el confort de los usuarios ni la seguridad de las personas y bienes.

¹¹ Para más información visite la página de la Agencia de Sostenibilidad Energética <https://www.acee.cl>

| CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL | |
|---|--|
| ÍTEM | SUBÍTEM / DESCRIPCIÓN |
| | <p> cursos, seminarios, charlas, talleres temáticos, encuentros empresariales u otras similares. Manejo, administración, monitoreo y control de canales de comunicación y/o comercialización digital, gestión de la energía, necesarios para el desarrollo del proyecto. Incluye el total del gasto que implica la organización e implementación de estas actividades. El proveedor del servicio debe entregar un informe del mismo.</p> <p>Se podrán considerar como gasto los servicios de <i>coffe break</i> para participantes de las actividades antes descritas, si así lo requiere el servicio de capacitación, lo cual debe estar considerado dentro de los gastos del organismo externo ejecutor.</p> <p>Se excluyen de este ítem los gastos de este subítem presentados con boletas del beneficiario, socios, representantes legales, y su respectivo cónyuge, conviviente civil, familiares por consanguineidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive. Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguineidad.</p> |
| III. Acciones de marketing | <p>1. Ferias, exposiciones, eventos: comprende el gasto por concepto de participación, de organización y desarrollo de ferias, exposiciones o eventos con el propósito de presentar y/o comercializar productos o servicios.</p> <p>En el caso de organización de eventos, el ítem incluye pago a consultor(es) a cargo de organizar la jornada; asistencia a los/as participantes; pago directo a proveedores por traslado, alimentación, alojamiento de beneficiarios/as del proyecto; pago por flete o sobrecargo aéreo o terrestre, en caso de transporte de muestras u otros bienes que tienen directa relación con el giro del negocio, necesarios para participar de la actividad; pago directo por uso de módulos, <i>stand</i> (espacio físico) y folletos elaborados para la feria, muestras y otros.</p> <p>En el caso de apoyar a participantes en una feria organizada por terceros, se podrá realizar transferencia directa de recursos a los beneficiarios/as previo a la realización del evento, sujetos a rendición posterior, considerando los siguientes ítems de financiamiento: arriendo de <i>stand</i>, materiales de implementación de <i>stand</i>, cuota de acceso al servicio, traslados, alimentación y alojamiento de los beneficiarios/as participantes del proyecto, pago por flete o sobrecargo aéreo o terrestre, en caso de transporte de muestras u otros bienes necesarios para la participación de la actividad.</p> <p>2. Promoción, publicidad y difusión: comprende el gasto en contratación de servicios publicitarios, de promoción y difusión de los proyectos de fomento productivo. Por ejemplo: difusión y promoción comercial (avisos publicitarios en radio, televisión, letreros camineros); servicio de imprenta para folletería; artículos promocionales, papelería corporativa, <i>merchandising</i> (elementos o actividades orientadas al propio establecimiento o al personal que harán que el producto o servicio resulte más atractivo para consumidores potenciales: ropa corporativa,</p> |

| CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL | |
|---|---|
| ÍTEM | SUBÍTEM / DESCRIPCIÓN |
| | <p>promotores, lápices, llaveros, gorros, tazones, etc.); envases, empaques y embalajes, acciones para canales de venta y comercialización.</p> <p>Se incluye también Marketing Digital, servicios destinados al desarrollo de estrategias publicitarias y/o de comercialización del proyecto, a través de medios digitales (<i>internet</i>, telefonía móvil). Por ejemplo: desarrollo de páginas web, posicionamiento web en buscadores (SEO: <i>Search engine optimization</i>), gestión y publicación en redes sociales, <i>mailing</i>, comercio electrónico (<i>e-commerce</i>), publicidad <i>display</i> (formato publicitario online tipo anuncio o banner), u otros similares.</p> <p>Se incluye en este ítem la contratación de los servicios de diseño, producción gráfica, audiovisual y publicitaria. Se excluyen los gastos de este subítem presentados con boletas del beneficiario, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad, hasta segundo grado inclusive. Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguinidad.</p> <p>3. Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías: Comprende el gasto por concepto de organización y desarrollo de viajes y visitas para trasferencias comerciales o tecnológicas de beneficiarios/as de un proyecto. Incluye pago a consultor(es) a cargo de organizar la agenda de actividades y desarrollar un informe de resultados; pago directo a proveedores por servicios de traslado, alimentación, alojamiento y estadías de los beneficiarios/as/as participantes del proyecto. Incluye pagos por flete o sobrecargo en caso de transporte de muestras u otros bienes que tienen directa relación con el giro del negocio, necesarios para la participación en la actividad. En el caso que el beneficiario/a no utilice un consultor, deberá realizar un informe que detalle cada una de las actividades realizadas durante la misión comercial y/o tecnológica, visita y/o pasantía.</p> <p>Se excluyen los gastos por flete señalado en este subítem, presentados con boletas del beneficiario/a, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive. Asimismo, se excluyen los gastos presentados con boletas del beneficiario, socios, representantes, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive. Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada No Consanguinidad.</p> |

| CATEGORÍA: INVERSIONES | |
|-------------------------------|---|
| ÍTEM | SUBÍTEM / DESCRIPCIÓN |
| I. Activos | 1. Activos fijos: corresponde a la adquisición de bienes (activos físicos) necesarios para el proyecto que se utilizan directamente o indirectamente en el proceso de producción del bien o servicio ofrecido, tales como máquinas, equipos, herramientas, mobiliario de producción o soporte (por |

CATEGORÍA: INVERSIONES

ejemplo, mesones, repisas, tableros, contenedores de recolección de basura y caballete); implementación de elementos tecnológicos (equipos computacionales, balanzas digitales, pesas u otros similares); climatización de oficinas, incluye estructuras móviles o desmontables, como, toldos, *stands* y otros similares. Incluye la adquisición de casas prefabricadas, invernaderos, contenedores (*containers*) y similares. Se incluyen, además, animales para fines reproductivos o de trabajo permanente en el proceso productivo o de servicio. Para otros activos biológicos, se determinará su pertinencia de acuerdo a la naturaleza del proyecto en las distintas instancias de evaluación establecidas en los instrumentos. Se excluyen bienes raíces.

Incluye la compra de bienes que contemplen, si existiese, estándares de eficiencia energética o elementos que contribuyan a mejorar la eficiencia energética de la(s) empresa(s), como por ejemplo el recambio de luminarias, recambio de motores eficientes, incorporación de variadores de frecuencia, entre otros; así como también los bienes que permitan la autogeneración de energía renovable para consumo propio, tales como sistemas fotovoltaicos, sistemas solares térmicos y calderas a biomasa, incorporando su tramitación y registro ante la Superintendencia de Electricidad y Combustibles, SEC, cuando corresponda.

Dentro de este ítem se incluyen los gastos asociados a la instalación y puesta en marcha de activos, tales como: fletes, servicios de instalación, capacitación respecto al uso del bien, preparación de las instalaciones donde se ubicarán y otros de similar índole. En el caso que se requiera una capacitación para el uso del activo, esta deberá ser cargada en el ítem Capacitación de la categoría Acciones de Gestión Empresarial.

Cabe destacar que los bienes que no son estrictamente necesarios para el funcionamiento del proyecto **NO PUEDEN** ser cargados en este ítem, tales como: gastos generales de administración, consumos básicos, materiales de escritorio, materiales de oficina y, en general, los materiales fungibles; es decir, aquellos que se consumen con el uso.

Se aceptará el pago de la cuota inicial o pie de leasing financieros suscritos con bancos o instituciones financieras para el financiamiento de máquinas y/o equipos. Este financiamiento solo se podrá imputar como aporte empresarial.

- 2. Activos intangibles:** corresponde a la adquisición de bienes intangibles, tales como software, registro de marca, manejo de inventario, catálogos digitales, entre otros que sean estrictamente necesarios para el funcionamiento del proyecto.

Se excluye la adquisición de bienes propios de uno de los socios, representantes o de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos).

| CATEGORÍA: INVERSIONES | |
|--|---|
| II. Habilitación de infraestructura | <p>Habilitación de Infraestructura: Comprende el gasto necesario para dejar apto un espacio físico o estructura previamente existente al proyecto (taller, oficina, vehículo, casa prefabricada, contenedores u otro), para el funcionamiento del mismo, como por ejemplo: reparación de pisos, techumbres y paredes, <i>radier</i>, tabiques; ampliaciones/obras menores¹²; pintura del local; instalación o regularización de servicios sanitarios, electricidad, agua y gas de propiedad que se tenga para funcionamiento del proyecto; sistema de refrigeración para transporte de alimentos fríos en vehículo de trabajo, aislación de cañerías y/o techumbres y otros similares. Si el proyecto requiere de la adquisición de estructuras (casas prefabricadas, invernaderos, contenedores u otros similares) para llevar a cabo su habilitación, la compra de dicha estructura deberá ser incorporada presupuestariamente al sub ítem de Activos Fijos. Se excluyen en este sentido, espacios físicos (propiedades, bienes raíces) y vehículos.</p> <p>Dentro de este sub ítem se incluye el gasto asociado a la habilitación del espacio físico, previamente existente al proyecto, que facilite la obtención de Resolución Sanitaria, como por ejemplo: malla mosquitera, cubrimiento de línea de gas, doble puerta, y otros similares.</p> <p>Solo se podrá financiar este ítem si el bien inmueble o vehículo es de propiedad del/la beneficiario/a o se encuentre en calidad de comodatario o usufructuario. Si el reglamento y/o manual del instrumento lo permiten, en el caso de arrendatarios y en general cualquier otro antecedente en que el titular del derecho de dominio autorice o ceda el uso al beneficiario, podrá considerarse la habilitación de infraestructura en bienes inmuebles, considerando las restricciones que contemplen los reglamentos y/o manuales de los instrumentos.</p> <p>En los casos en que el inmueble sea de propiedad de la sociedad conyugal y/o unión civil, el cónyuge y/o conviviente civil no beneficiario deberá hacer una declaración jurada notarial autorizando el uso del inmueble social, además se debe adjuntar el certificado de matrimonio o de unión civil del beneficiario/a. En los casos en que el inmueble sea patrimonio reservado de la mujer casada bajo régimen de sociedad conyugal, será considerado de su exclusiva propiedad.</p> <p>Dentro de este subítem se incluye el gasto asociado al servicio de flete para traslado de los bienes desde el proveedor hasta el lugar donde serán ubicados para la ejecución del proyecto. Se excluye el pago de servicio de flete a alguno de los socios/as, representantes legales o de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive. Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguinidad.</p> <p>Se excluyen de este ítem los gastos de este subítem presentados con boletas del beneficiario, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges,</p> |

¹² Se entenderá como obra menor, aquellas ampliaciones con una superficie máxima hasta 100 m² que se ejecuten por una sola vez o en forma sucesiva en el tiempo.

| CATEGORÍA: INVERSIONES | |
|--|---|
| | conviviente civil, familiares por consanguineidad y afinidad, hasta segundo grado inclusive. Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguineidad. |
| <p>III. Capital de trabajo</p> <p>Este ítem tiene una restricción del 30% sobre el total de inversiones (Cof. Sercotec más Aporte Empresarial).</p> | <p>1. Nuevas contrataciones: Comprende el gasto en remuneraciones u honorarios de nuevos trabajadores asociados al proyecto, contratados con posterioridad a la firma del contrato con el Agente Operador. Incluye bonos por alimentación y transporte, si los hubiere, con las restricciones establecidas en los reglamentos y/o manuales del instrumento.</p> <p>Se excluyen: al beneficiario/a, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguineidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Se excluye todo el personal administrativo, tales como secretarías, contadores, <i>junior</i> u otros. Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguineidad.</p> <p>2. Nuevos arriendos: Comprende los gastos en arrendamiento de bienes raíces (industriales, comerciales o agrícolas), maquinarias y/o vehículos necesarios para el desarrollo del proyecto, contratados con posterioridad a la firma de contrato con el Agente Operador Sercotec.</p> <p>Se excluye el arriendo de bienes propios, de uno de los socios, representantes o de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguineidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguineidad.</p> <p>3. Materias primas y materiales: comprende el gasto en aquellos bienes directos de la naturaleza o semielaborados que resultan indispensables para el proceso productivo y que son transformados o agregados a otros, para la obtención de un producto final; por ejemplo: harina para la elaboración de pan, madera o barniz para la elaboración de muebles. Para otros insumos, se determinará su pertinencia de acuerdo a la naturaleza del proyecto en las distintas instancias de evaluación establecidas en los instrumentos.</p> <p>Dentro de este subítem se incluye el gasto asociado al servicio de flete para traslado de los bienes desde el proveedor al lugar donde serán ubicados para la ejecución del proyecto. Se excluye el pago de servicio de flete a alguno de los socios/as, representantes legales o de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguineidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguineidad.</p> <p>4. Mercadería: Comprende el gasto en aquellos bienes elaborados que serán objeto de venta directa o comercialización; por ejemplo, se compran y se venden pantalones.</p> <p>Dentro de este subítem se incluye el gasto asociado al servicio de flete para traslado de los bienes desde el proveedor hasta el lugar donde serán ubicados para la ejecución del proyecto. Se excluye el pago de servicio de</p> |



CATEGORÍA: INVERSIONES

| | |
|--|---|
| | <p>flete a alguno de los socios/as, representantes o de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Se excluyen la compra de bienes propios, de uno de los socios, representantes, y su respectivo cónyuge, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad, hasta segundo grado inclusive. Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguinidad.</p> |
|--|---|



ANEXO N° 3. DECLARACIÓN JURADA SIMPLE PROBIDAD

..... de de 2020.

En _____, a _____ de _____ de 2020, don/doña _____, cédula de identidad N° _____, domiciliado/a en _____, declara bajo juramento, para efectos de la convocatoria **“Crece, Fondo de de Desarrollo de Negocios, Zonas Rezagadas FNDR, Región del Maule 2020”**, que:

No tiene contrato vigente, incluso a honorarios, con el Gobierno Regional del Maule, el Servicio de Cooperación Técnica, Sercotec, con el Agente Operador Sercotec a cargo de la convocatoria, o con quienes participen en la asignación de recursos correspondientes a la convocatoria, y no es cónyuge o conviviente civil, ni tampoco tiene parentesco hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad con el personal directivo del Gobierno Regional del Maule, o de Sercotec, o con personal del Agente Operador Sercotec a cargo de la convocatoria o quienes participen en la asignación de recursos correspondientes a la convocatoria, incluido el personal de la Dirección Regional que interviene en la presente convocatoria.

Nombre:

Cédula de Identidad:

Firma del Empresario



ANEXO N° 4. DECLARACIÓN JURADA SIMPLE DE NO CONSANGUINEIDAD EN LA RENDICIÓN DE LOS GASTOS

En _____, a _____ de _____ de 2020, Don/ña _____, cédula de identidad N° _____, participante del proyecto _____ declara que:

- El gasto rendido en el ítem de Nuevas contrataciones **NO corresponde** a mi propia remuneración, ni de mis socios, representantes legales, ni de mi respectivo cónyuge, conviviente civil, hijos y parientes por consanguineidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos).
- El gasto rendido en el ítem Nuevos arriendos de bienes raíces (industriales, comerciales o agrícolas), y/o maquinarias necesarias para el desarrollo del proyecto, contratados con posterioridad a la firma de contrato con SERCOTEC, **NO corresponde** al arrendamiento de bienes propios ni de alguno de los socios/as, representantes legales ni tampoco de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, y parientes por consanguineidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos).
- El gasto rendido en el ítem de Asistencia técnica y asesoría en gestión **NO corresponde** a mis propias boletas de honorarios u otros documentos tributarios, de socios, de representantes legales ni tampoco de los respectivos cónyuges, conviviente civil y parientes por consanguineidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos).
- El gasto rendido en el ítem de Capacitación **NO corresponde** a mis propias boletas de honorarios u otros documentos tributarios, de socios, de representantes legales, ni tampoco de respectivos cónyuges, conviviente civil y parientes por consanguineidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos).
- El gasto rendido asociado al servicio de flete en sub ítem Habilitación de infraestructura **NO corresponde al pago** a alguno de los socios/as, representantes legales o de su respectivo cónyuge, conviviente civil, familiares por consanguineidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos).
- El gasto rendido asociado al servicio de flete en el sub ítem Ferías, exposiciones, eventos **NO corresponde al pago** a alguno de los socios/as, representantes legales o de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguineidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos).
- El gasto rendido asociado al servicio de flete en el sub ítem Misiones comerciales



y/o tecnológicas, visitas y pasantías NO corresponde al pago de alguno de los socios/as, representantes legales o de su respectivo cónyuge, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos).

- El gasto rendido asociado al servicio de flete en el sub ítem de Materias Primas y Materiales NO corresponde al pago de alguno de los socios/as, representantes legales o de su respectivo cónyuge, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos).
- El gasto rendido asociado al servicio de flete en el sub ítem de Mercadería NO corresponde al pago a alguno de los socios/as, representantes legales o de su respectivo cónyuge, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos).

Da fe con su firma;

Nombre y Firma
RUT

ANEXO N° 5. CRITERIOS DE EVALUACIÓN TÉCNICA

- **Formulario Idea de Negocio (60%)**

| N° | Criterio modelo CANVAS | Pregunta Formulario | Criterio de evaluación | Rúbrica | Nota | Ponderación |
|----|--|---|--|---|------|-------------|
| 1 | Clientes | ¿Quiénes son los clientes a los cuales les estamos entregando valor? ¿Cuáles son los segmentos más importantes de clientes que apunta nuestro negocio? | Identificación y descripción del o los segmentos de clientes al cual está dirigido su producto/servicio. | El/la postulante identifica y describe al menos 3 segmentos de clientes a los cuales enfocará su producto/servicio. | 7 | 15% |
| | | | | El/la postulante identifica y describe al menos 2 segmentos de clientes a los cuales enfocará su producto/servicio. | 5 | |
| | | | | El/la postulante identifica y describe al menos 1 segmento de cliente a los cuales enfocará su producto/servicio. | 3 | |
| | | | | El/la postulante no identifica ni describe segmentos de clientes a los cuales enfocará su producto/servicio. | 1 | |
| 2 | Oferta de Valor/Elemento diferenciador | ¿Por qué deberían preferirme el segmento de clientes que apunta mi Idea de Negocio, y no quedarse con la competencia? | Identificar por cada segmento de clientes, cuál es la oferta de valor o elemento diferenciador por el cual deberían elegir el producto/servicio. | El/la postulante describe la oferta de valor para al menos 3 de los segmentos de clientes identificados anteriormente. | 7 | 20% |
| | | | | El/la postulante describe la oferta de valor para al menos 2 de los segmentos de clientes identificados anteriormente. | 5 | |
| | | | | El/la postulante describe la oferta de valor para al menos 1 de los segmentos de clientes identificados anteriormente. | 3 | |
| | | | | El/la postulante no describe su respectiva oferta de valor. | 1 | |
| 3 | Canales de distribución | ¿A través de qué canales quiero llegar a mis clientes? ¿Cuáles son los canales que funcionan mejor de | Identificar los canales necesarios para llegar a los clientes. Además comentar por qué | El/la postulante describe canales de distribución para al menos 3 segmentos de clientes, justificando por qué utilizará cada uno. | 7 | 10% |
| | | | | El/la postulante describe canales de distribución para al menos 2 segmentos de clientes, justificando por qué utilizará cada uno. | 5 | |



| | | | | | | |
|---|---------------------------|---|---|---|---|-----|
| | | acuerdo a mi segmento de clientes? ¿Cuáles son los canales más rentables de mi modelo de negocio? | esos canales son los más adecuados (financiera y operacionalmente) respecto a cada segmento de clientes. | El/la postulante describe canales de distribución para al menos 1 segmento de clientes, justificando por qué lo utilizará. | 3 | |
| | | | | El/la postulante no describe canales de distribución, ni sus respectivos segmentos de clientes. | 1 | |
| 4 | Relación con los clientes | ¿Qué relación espera tener con cada segmento de clientes descrito? ¿Cuál es el costo de cada una de las formas de relacionarse con cada segmento? | De acuerdo a los segmentos de clientes seleccionados, establecer cuál o cuáles serán los tipos de relación por cada uno de ellos. | El/la postulante describe y justifica la relación con el cliente en al menos 3 segmentos. | 7 | 10% |
| | | | | El/la postulante describe y justifica la relación con el cliente en al menos 2 segmentos. | 5 | |
| | | | | El/la postulante describe y justifica la relación con el cliente en al menos 1 segmento. | 3 | |
| | | | | El/la postulante no describe ni identifica la relación con el cliente en ningún segmento. | 1 | |
| 5 | Ingresos | ¿Por qué están dispuestos a pagar nuestros segmentos de clientes? ¿Por qué pagan actualmente nuestros segmentos potenciales de clientes? ¿Por qué medio prefiere pagar cada segmento de clientes? | Identificar y describir qué ingresos percibirá el negocio y a través de qué medios. | El/la postulante describe cada uno de los ingresos de su negocio y a través de qué medios los percibirá. | 7 | 10% |
| | | | | El/la postulante describe los ingresos de su negocio, sin mencionar través de qué medios los percibirá. | 4 | |
| | | | | El/la postulante no identifica qué ingresos ni a través de qué medios los percibirá. | 1 | |
| 6 | Recursos claves | ¿Qué recursos clave se deben gestionar para que nuestra oferta de valor llegue a los diferentes segmentos de clientes definidos en el modelo de negocios? | Descripción de los recursos claves necesarios para que la oferta de valor o elemento diferenciador llegue a los clientes. | El/la postulante describe claramente al menos 3 de los principales recursos clave, necesarios para que su oferta de valor llegue a sus clientes | 7 | 10% |
| | | | | El/la postulante describe claramente al menos 2 de los principales recursos clave, necesarios para que su oferta de valor llegue a sus clientes | 5 | |

| | | | | | | |
|---|--------------------|--|--|---|---|-----|
| | | | | El/la postulante describe claramente al menos 1 de los principales recursos clave, necesarios para que su oferta de valor llegue a sus clientes | 3 | |
| | | | | El/la postulante no describe claramente los principales recursos claves, necesarios para que su oferta de valor llegue a sus clientes. | 1 | |
| 7 | Actividades claves | ¿Qué actividades clave se deben desarrollar para que nuestra oferta de valor llegue a los diferentes segmentos de clientes definidos en el modelo de negocios? | Descripción de las actividades claves necesarias para que la oferta de valor o elemento diferenciador llegue a los clientes. | El/la postulante describe claramente al menos 3 de las principales actividades clave, necesarias para que su oferta de valor llegue a sus clientes | 7 | 10% |
| | | | | El/la postulante describe claramente al menos 2 de las principales actividades clave, necesarias para que su oferta de valor llegue a sus clientes | 5 | |
| | | | | El/la postulante describe claramente al menos 1 de las principales actividades clave, necesarias para que su oferta de valor llegue a sus clientes | 3 | |
| | | | | El/la postulante no identifica ni describe claramente las principales actividades clave, necesarias para que su oferta de valor llegue a sus clientes. | 1 | |
| 8 | Costos | Defina cuáles son los costos (fijos y variables), en que debe incurrir su negocio a través de las actividades y recursos clave para llegar a sus clientes con su oferta de valor | Definir cuáles son los costos fijos y variables asociados a los recursos y actividades claves de su negocio. | El/la postulante describe la estructura de costos de su Idea de Negocio, identificando costos fijos y costos variables de cada recurso y actividad clave. | 7 | 10% |
| | | | | El/la postulante describe la estructura de costos de su Idea de Negocio, identificando costos fijos y costos variables, sin asociarlos a recursos ni actividades claves. | 5 | |
| | | | | El/la postulante describe la estructura de costos de su Idea de Negocio, sin separar entre costos fijos y variables. Además no los asocia a recursos ni actividades claves. | 3 | |
| | | | | El/la postulante no es capaz de describir la estructura de costos de su Idea de Negocio. | 1 | |
| 9 | Alianzas claves | ¿Cuáles son las alianzas gestionadas para mejorar la | Definir cuáles son las actuales y potenciales | El/la postulante describe claramente a lo menos 3 alianzas claves que pueden mejorar la satisfacción de sus actuales y/o potenciales clientes. | 7 | 5% |



| | | | | | |
|--|--|---|--|---|--|
| | satisfacción de mis clientes a través de la oferta de valor? | alianzas clave que mi negocio debe tener para satisfacer de mejor forma a mis clientes. | El/la postulante describe claramente a lo menos 2 alianzas claves que pueden mejorar la satisfacción de sus actuales y/o potenciales clientes. | 5 | |
| | | | El/la postulante describe claramente a lo menos 1 alianza clave que puede mejorar la satisfacción de sus actuales y/o potenciales clientes. | 3 | |
| | | | El/la postulante no identifica ni describe alianzas clave. | 1 | |

Video Pitch (40%)

| N° | Criterio | Descripción | Puntaje | Ponderación |
|----|---|---|-----------------|-------------|
| 1 | Presentación del/la empresario/a | El/la empresario/a se presenta, mencionando tanto su nombre, como la empresa o emprendimiento que representa y su respectivo cargo en ella. | 7 | 15% |
| | | El/la empresario/a se presenta por su nombre, pero no hace mención al emprendimiento o empresa que representa, ni el cargo que tiene en esta. | 5 | |
| | | El/la empresario/a no hace mención a su nombre, solo a la empresa que representa. | 3 | |
| | | El/la empresario/a no se presenta. | 1 | |
| 2 | Descripción de problemática a resolver y potenciales clientes | El/la empresario/a describe el problema que resuelve y a qué clientes está dirigido. Se apoya además en estadísticas. | 7 | 30% |
| | | El/la empresario/a describe el problema que resuelve y a qué clientes está dirigido, pero no se apoya en estadísticas. | 5 | |
| | | El/la empresario/a solo describe el problema, sin identificar a quién está dirigido. | 3 | |
| | | El/la empresario/a no describe el problema ni los clientes | 1 | |
| 3 | Descripción de la solución, oferta de valor y elementos que diferencian | El/la empresario/a describe la solución propuesta a la problemática, mencionando elementos diferenciadores de su oferta de valor | 7 | 40% |
| | | El/la empresario/a describe la solución propuesta a la problemática, sin mencionar elementos diferenciadores de su oferta de valor. | 5 | |
| | | El/la empresario/a solo describe su oferta de valor, sin hablar de la solución a la cual está dirigida. | 3 | |
| | | El/la empresario/a no describe solución ni oferta de valor | 1 | |
| 4 | Evaluación Global del Video Pitch | En este ítem se evaluará la claridad en el relato, la efectividad en el uso del tiempo asignado, la coherencia con el formulario (Canvas), la convicción del empresario, así como elementos innovadores de la presentación, como mostrar su/s producto/s o servicio/s, que se apoyen de material didáctico, que busquen formas diferentes de presentarse haciendo más atractivo el enganche, etc. El puntaje será entregado por el evaluador en función a lo visto en el video, considerando una escala del 1 al 7. | Nota del 1 al 7 | 15% |

ANEXO N° 6. CRITERIOS A CONSIDERAR EN LA VISITA EN TERRENO O ENTREVISTA VIRTUAL

| Etapa | Ámbito | Descripción | Ponderación |
|--|---------------------|---|--|
| Etapa 1: exploratoria | Entorno | El evaluador en terreno, se debe realizar al momento de coordinar la visita. El objetivo es conocer el barrio donde se emplaza o emplazará el negocio y evaluar la consistencia entre lo descrito en el modelo de negocio y lo que se observa en terreno. Idealmente se sugiere conversar con negocios aledaños, vecinos, entre otros, para tener claridad de cuál es el impacto en la comunidad de dicha empresa. Lo anterior será descrito en un informe de no más de 5 líneas. | Sin puntaje; evaluación cualitativa |
| Etapa 2: Modelo de negocio | Coherencia | Explica el problema que pretende solucionar, describe de forma correcta la oferta de valor y comenta por qué sus actuales clientes lo prefieren. Además, describe claramente los recursos necesarios para la operación actual de su negocio, así como los nuevos que serán financiados a través del subsidio Sercotec. Se evalúa la coherencia entre el formulario y video pitch, y el relato en terreno del postulante. | Sin puntaje; evaluación cualitativa |
| Etapa 3: Factibilidad técnica | Atingencia | Análisis de coherencia entre el modelo de negocio y el lugar donde se emplaza el negocio; por ejemplo, si el proyecto es turístico, estar ubicado en un territorio con accesos, transporte, atractivos y servicios asociados a la actividad turística | Sin puntaje; evaluación cualitativa |
| | Consistencia | Análisis de coherencia entre el modelo de negocio y su posterior implementación (gastos planificados, permisos necesarios, otras inversiones necesarias, otros). Se espera evaluar si cuenta con los permisos necesarios para el correcto funcionamiento de su negocio al día, o si su obtención es viable. Evaluar si los gastos en inversión son pertinentes a la realidad física/económica del negocio. | Sin puntaje; evaluación cualitativa |
| | Estrategia | Evaluar si la estrategia de implementación del gasto es pertinente a la realidad física/económica del negocio. | Sin puntaje; evaluación cualitativa |
| Etapa 4: Elaboración de informe | | El/la evaluador/a elabora un informe cualitativo, donde describe el resultado de cada uno de los ámbitos evaluados anteriormente y finalmente realiza una recomendación justificada, señalando si el proyecto cuenta o no con factibilidad técnica. | |

ANEXO N° 7. CRITERIOS DE EVALUACIÓN DEL COMITÉ DE EVALUACIÓN REGIONAL
(se considerará evaluaciones previas e informe visita en terreno).

Para efectuar la evaluación final, el Comité de Evaluación Regional define a partir de un ranking con las mejores notas, la lista de seleccionados/as de la convocatoria. Esto debe hacerse considerando los recursos disponibles en la Dirección Regional para la presente convocatoria, en base a los cuales se deberá establecer una lista final de postulantes seleccionados/as y una lista de espera, además de los siguientes antecedentes y criterios:

Esta evaluación se lleva a cabo en base al siguiente detalle:

| Criterio | Descripción del criterio | Nota | Ponderación del ámbito |
|---|---|------|------------------------|
| 1. Potencial de la Idea de Negocio | Alta proyección: El análisis de las fortalezas y debilidades de la Idea de Negocio y las evaluaciones realizadas a la empresa y el empresario/a, permiten prever que el plan es sustentable en el largo plazo (5 años). | 7 | 30% |
| | Buena proyección: El análisis de las fortalezas y debilidades de la Idea de Negocio y las evaluaciones realizadas a la empresa y el empresario/a, permiten prever que el plan es sustentable en el mediano plazo (3 años). | 5 | |
| | Escasa proyección: El análisis de las fortalezas y debilidades de la Idea de Negocio y las evaluaciones realizadas a la empresa y el empresario/a, permiten prever que el plan es sustentable en el corto plazo. Del análisis de las fortalezas y debilidades de la Idea de Negocio y las evaluaciones realizadas a la empresa y el empresario/a, no se puede prever con certeza una continuidad en el tiempo (menos de 1 año). | 4 | |
| | Nula proyección: Del análisis de las fortalezas y debilidades del plan y las evaluaciones realizadas a la empresa y el empresario/a, no es posible prever sustentabilidad alguna en el tiempo. Además, se aprecian impedimentos significativos (técnicos y/o económicos) para el éxito del proyecto dada su naturaleza y localización geográfica planificada. | 3 | |
| 2. Pertinencia de la Idea de Negocio | Se puede observar un alto nivel de coherencia entre la Idea de Negocio y el objetivo de la convocatoria Crece y/o la focalización determinada en la presente convocatoria. | 7 | 20% |
| | Se puede observar un mediano nivel de coherencia entre la Idea de Negocio y el objetivo de la convocatoria Crece y/o la focalización determinada en la presente convocatoria. | 5 | |
| | Se puede observar un bajo nivel de coherencia entre la Idea de Negocio y el objetivo de la convocatoria Crece y/o la focalización determinada en la presente convocatoria. | 3 | |

| criterio | Descripción del criterio | Nota | Ponderación del ámbito |
|---|--|------|------------------------|
| 3. Evaluación del potencial impacto del proyecto al desarrollar el plan de trabajo. | Con la información disponible de la empresa postulante, se puede observar un alto nivel de impacto en el cumplimiento de indicadores del proyecto, al desarrollar el plan de trabajo. | 7 | 20% |
| | Con la información disponible de la empresa postulante, se puede observar un moderado nivel de impacto en el cumplimiento de indicadores del proyecto al desarrollar el plan de trabajo. | 5 | |
| | Con la información disponible de la empresa postulante, se puede observar un bajo nivel de impacto en el cumplimiento de indicadores del proyecto, al desarrollar el plan de trabajo. | 3 | |
| 4. Nivel de Vinculación con el CDN de la provincia de Cauquenes | Postulante recibe asesoría del CDN | 7 | 10% |
| | Postulante no recibe asesoría del CDN | 3 | |
| 5. Concordancia Ejes de Desarrollo Priorizados para el Territorio. (Turismo, Vitivinícola, Berries, Apícola, Hortalizas y producción de hongos) | Plan de Trabajo postulante es concordante con al menos uno de los ejes estratégicos productivos. | 7 | 10% |
| | Plan de Trabajo postulante es medianamente concordante con al menos un de los ejes estratégicos productivos. | 3 | |
| 6. Grado de innovación del proyecto. | Se observa un alto nivel de innovación en cuanto a las inversiones propuestas en el plan de inversiones del postulante | 7 | 10% |
| | Se observa un mediano nivel innovación en cuanto a las inversiones propuestas en el plan de inversiones del postulante. | 5 | |
| | Se observa un bajo nivel innovación en cuanto a las inversiones propuestas en el plan de inversiones del postulante | 3 | |