



BASES DE CONVOCATORIA



CAPITAL SEMILLA EMPRENDE

REGIÓN DE LOS LAGOS 2021





| | |
|---|----|
| 1. DESCRIPCIÓN DEL INSTRUMENTO | 3 |
| 1.1 ¿Qué es? | 3 |
| 1.2 ¿A quiénes está dirigido? | 4 |
| 1.3 ¿Quiénes no pueden participar? | 5 |
| 1.4 Focalización de la convocatoria | 5 |
| 1.5 Requisitos de la convocatoria | 5 |
| 1.6 ¿Qué financia? | 8 |
| 1.7 Ítems con restricciones de financiamiento | 10 |
| 1.8 ¿Qué NO financia este instrumento?..... | 11 |
| 2. POSTULACIÓN | 12 |
| 2.1 Plazos de postulación..... | 12 |
| 2.2 Pasos para postular..... | 12 |
| 2.3 Apoyo en el proceso de postulación | 16 |
| 3. EVALUACIÓN Y SELECCIÓN | 17 |
| 3.1 Evaluación de admisibilidad automática | 17 |
| 3.2 Test de Preselección | 17 |
| 3.3 Evaluación Técnica..... | 18 |
| 3.4 Comité de Evaluación Regional (CER) | 18 |
| 4. FASE DE DESARROLLO | 21 |
| 4.1 Formalización | 21 |
| 4.2 Formulación del Plan de Trabajo | 22 |
| 4.3 Implementación del Plan de Trabajo..... | 25 |
| 5. TÉRMINO DEL PROYECTO | 28 |
| 5.1 Término Anticipado del Proyecto | 28 |
| 6. OTROS..... | 30 |
| ANEXO N° 1..... | 33 |
| ANEXO N° 2..... | 37 |
| ANEXO N° 3..... | 45 |
| ANEXO N° 4..... | 46 |
| ANEXO N° 5..... | 47 |
| ANEXO N° 6..... | 50 |
| ANEXO N° 7..... | 51 |
| ANEXO N° 8..... | 57 |
| ANEXO N° 9..... | 62 |



1. DESCRIPCIÓN DEL INSTRUMENTO

1.1 ¿Qué es?

Es un fondo concursable que promueve la creación de nuevos negocios con participación en el mercado, a través de la formulación y apoyo a Planes de Trabajo para implementar un negocio que se encuentren dentro de la focalización regional definida por cada Dirección Regional.

Para esto, el Servicio de Cooperación Técnica, Sercotec, brindará apoyo consistente en:

- a. Guía para la presentación de Ideas de Negocio, bajo el modelo “*Elevator Pitch*”¹.
- b. Formulación de un Plan de Trabajo (acciones de gestión empresarial y/o inversiones).
- c. Acompañamiento técnico y administrativo en la implementación del Plan de Negocio.

Para acceder a este instrumento, los emprendedores/as deberán elaborar y postular una Idea de Negocio a través de la página www.sercotec.cl previa validación de los requisitos de admisibilidad establecidos en el punto 1.5 de las presentes bases de convocatoria.

Permite a los emprendedores/as, cuyas ideas de negocio hayan sido seleccionadas, recibir asesoría de parte de un Agente Operador Sercotec², para la formulación técnica y financiera de un Plan de Trabajo, junto con la implementación de **Acciones de Gestión Empresarial**, para el desarrollo de competencias y capacidades, e **Inversiones**, consistentes en la adquisición de bienes para cumplir los objetivos del proyecto.

El Agente Operador de Sercotec y el Comité de Evaluación Regional evaluarán las Ideas de Negocio postuladas que previamente hayan cumplido con los requisitos de admisibilidad establecidos en estas Bases, y hayan pasado el puntaje de corte definido por la Dirección Regional de Sercotec en función de la disponibilidad presupuestaria.

Los/as emprendedores/as que resulten seleccionados, por el Comité de Evaluación Regional (CER), deben participar en una **Fase de Desarrollo**, la cual incluye al inicio una etapa de **Formulación del Plan de Trabajo**, donde el Agente Operador Sercotec apoya al emprendedor/a a construir el Plan de Trabajo de la Idea de Negocio seleccionada, proponiendo elementos en su estructura técnica y financiamiento, junto al diseño de planificación para ejecución del mismo.

Posteriormente, se llevarán a cabo el conjunto de actividades necesarias para la implementación del Plan de Trabajo; es decir, las Inversiones identificadas y Acciones de Gestión Empresarial que derivan de la primera fase.

¹ Véase <https://recursos.sercotec.cl/manual/sps/guia/index.html>.

² Agente Operador Sercotec: personas jurídicas de derecho público o privado habilitadas para la ejecución de proyectos de fomento, que son asignados por el Servicio de Cooperación Técnica, Sercotec.



Sercotec financiará las actividades identificadas en el Plan de Trabajo por un valor mínimo de \$3.000.000 hasta un máximo de \$3.500.000.- netos³. El Plan de Trabajo debe contemplar:

- a. **Acciones de Gestión Empresarial**, a las que debe destinar un monto mínimo de \$200.000.- y un monto máximo de \$500.000.- El monto mínimo tiene carácter obligatorio y debe estar distribuido en al menos uno de los siguientes ítems de financiamiento: a) Asistencia técnica y asesoría en gestión; b) Capacitación; y c) Acciones de marketing.
- b. **Inversiones**, por un monto mínimo de \$2.800.000.- hasta un máximo de \$3.300.000.-

El Plan de Trabajo debe considerar, obligatoriamente, un aporte empresarial del 2% del valor del subsidio de Sercotec destinado para las Acciones de Gestión Empresarial (**por cada ítem o subítem a financiar**) y un 2% del valor del subsidio de Sercotec destinado a las Inversiones (**por cada ítem o subítem a financiar**).

Los proyectos a ser financiados, deben implementarse íntegramente en el territorio focalizado de la presente convocatoria.

IMPORTANTE:

Los emprendedores/as seleccionados/as por el Comité de Evaluación Regional deberán suscribirse, previo a la firma de contrato, al Curso Diseño de Modelos de Negocios, disponible en el Portal de Capacitación Virtual Sercotec: <https://capacitacion.sercotec.cl>. La realización de este curso es gratuita y su suscripción se realiza en el mismo portal. Además, deberá aprobarse, como máximo, durante el primer mes destinado a la implementación del correspondiente Plan de Trabajo.

* El cupo estimado para beneficiarios/as de esta convocatoria es de 134 a nivel regional.

1.2 ¿A quiénes está dirigido?

A emprendedores/as sin inicio de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos que cuenten con una Idea de negocio para implementar un proyecto coherente con el foco definido por cada Dirección Regional, y requieran de financiamiento para poder concretarlo⁴.

³ Subsidio no aplica para el financiamiento de IVA u otros impuestos. El pago de los impuestos de todo el proyecto es de cargo de los beneficiarios/as. Detalles en punto 1.8 de las presentes bases.

⁴ Si la persona interesada ya tiene inicio de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos (SII), como persona natural, puede solicitar información sobre el Instrumento Crece, Fondo de Desarrollo de Negocios.



1.3 ¿Quiénes no pueden participar?

- a. Los emprendedores/as que tengan contrato vigente, incluso a honorarios, con Sercotec, o con el Agente Operador a cargo de la convocatoria, 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.
- b. El/la cónyuge o conviviente civil y los parientes hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad inclusive respecto del personal directivo de Sercotec, o del personal del Agente Operador a cargo de la convocatoria o de quienes participen en la asignación de recursos correspondientes a la presente convocatoria.
- c. El/la gerente, administrador, representante, director o socio de sociedades en que tenga participación el personal de Sercotec, o del Agente Operador 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.
- d. Los emprendedores/as que tengan vigente o suscriban, ya sea como personas naturales o a través de personas jurídicas en que éstos tengan participación, contratos de prestación de servicios con Sercotec, o con el Agente Operador a cargo de la convocatoria, o quienes participen en la asignación de recursos correspondientes a la presente convocatoria.
- e. 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 emprendedores y emprendedoras, mayores de 18 años, que residan en la Región de Los Lagos, y es de carácter multisectorial.

1.5 Requisitos de la convocatoria

Los/as interesados/as deberán cumplir con todos los requisitos establecidos en las 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 emprendedor/a, cuando corresponda, los documentos indicados en el **Anexo N°1**, que permitirán acreditar su cumplimiento.

Los requisitos de la presente convocatoria son:

REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD

Validación automática



- a. Ser persona natural, de nacionalidad chilena o extranjera, mayor de edad⁵, **sin inicio de actividades** ante el Servicio de Impuestos Internos (SII) **en primera categoría**⁶ a la fecha de inicio de la convocatoria.
- b. La Idea de Negocio debe considerar un monto mínimo de \$3.000.000.- hasta un máximo \$3.500.000.- (neto) de subsidio Sercotec y un aporte empresarial de un 2% del subsidio Sercotec. Además, la Idea de Negocio deberá considerar Acciones de Gestión Empresarial por un monto mínimo de \$200.000.- hasta un máximo de \$500.000.- en al menos uno de los siguientes ítems de financiamiento: a) Asistencia técnica y asesoría en gestión; b) Capacitación; y c) Acciones de marketing.

En caso de existir un error en los montos postulados, tanto para cofinanciamiento como para aporte, éstos deberán ajustarse durante la evaluación del CER.

- c. No tener deudas laborales y/o previsionales ni multas impagas, asociadas al Rut del/la postulante, a la fecha de envío y cierre de postulaciones. Sercotec validará nuevamente esta condición al momento de formalizar.
- d. No tener condenas por prácticas antisindicales o por infracción a derechos fundamentales del trabajador, dentro de los dos años anteriores a la fecha de cierre de la postulación de la presente convocatoria. Sercotec validará nuevamente esta condición al momento de formalizar.
- e. No tener rendiciones pendientes con Sercotec y/o con el Agente Operador a la fecha de inicio de la convocatoria.
- f. No haber cumplido las obligaciones contractuales de un proyecto Sercotec, con el Agente Operador (término anticipado de contrato por hecho o acto imputable al beneficiario/a), dentro de los dos años anteriores a la fecha de inicio de la convocatoria.
- g. No haber sido beneficiario/a de alguna convocatoria Emprende, financiada con fondos regulares de Sercotec, durante el año 2020.

REQUISITOS DE EVALUACIÓN TÉCNICA

- h. En caso de que existan 2 o más convocatorias simultáneas de Capital Semilla, Capital Abeja o Adulto Mejor en la Región, sólo se procederá a realizar una evaluación técnica por RUT. El emprendedor/a debe decidir en qué convocatoria continuará.

De no existir convocatorias simultáneas Capital Semilla, Capital Abeja o Adulto Mejor, sólo se evaluará el primer formulario enviado por RUT. Se entiende por convocatorias simultáneas las que parten el mismo día.

⁵ Según información registrada por el Servicio de Registro Civil e Identificación.

⁶ Las personas postulantes pueden tener inicio de actividades ante el SII en segunda categoría.



- i. La Idea de Negocio debe ser coherente con la focalización de la presente convocatoria.

REQUISITOS DE FORMALIZACIÓN Y FASE DE DESARROLLO

- j. No tener deudas laborales y/o previsionales, ni multas impagas, que se encuentren asociadas al Rut del/la postulante seleccionado/a, al momento de formalizar.
- k. No haber sido condenado/a por prácticas antisindicales y/o por una infracción a los derechos fundamentales del trabajador, asociado al Rut del/la postulante seleccionado/a, dentro de los dos años anteriores a la fecha de la firma del contrato.
- l. El beneficiario/a debe tener domicilio en el territorio focalizado de la convocatoria a la que postula y donde implementará su proyecto. No se financiarán proyectos a ser implementados en una región diferente a la cual postula.
- m. En caso que la Idea de Negocio considere financiamiento para habilitación de infraestructura el/la beneficiario/a deberá acreditar una de las siguientes condiciones⁷: ser propietario/a, usufructuario/a, comodatario/a, arrendatario/a⁸; o acreditar cualquier otro antecedente en que el titular del derecho de dominio o quien tenga la facultad de realizarlo (por ejemplo, organismo público encargado de entregar la concesión) ceda el uso al/la emprendedor/a.
- n. Estar suscrito en el curso virtual de Sercotec: “Diseño de Modelos de Negocios”, disponible en <https://capacitacion.sercotec.cl>, a la fecha de firma del contrato. Este curso debe aprobarse, como máximo, durante el primer mes destinado a la implementación del Plan de Trabajo.
- o. El beneficiario/a no podrá tener contrato vigente, incluso a honorarios, con Sercotec, o con el Agente a cargo de la convocatoria, o con 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, respecto del personal directivo de Sercotec, o del personal del Agente a cargo de la convocatoria, o de quienes participen en la asignación de recursos, incluido el personal de la Dirección Regional Sercotec que intervenga en la convocatoria.
- p. Previo a la firma de contrato, el beneficiario/a debe entregar al Agente Operador de Sercotec el aporte empresarial en efectivo, transferencia electrónica o depósito bancario, por concepto de Inversiones y Acciones de Gestión Empresarial, definidos en la idea de negocio postulada y aprobada.

⁷ No será necesario si la inversión estuviese asociada a un Nuevo Arriendo; subítem de Capital de Trabajo.

⁸ En el caso de ser arrendatario/a, el contrato de arrendamiento no puede prohibir la habilitación de infraestructura.



- q. Previo a la firma de contrato, el beneficiario/a deberá contar con inicio de actividades ante el SII, en primera categoría. Este inicio de actividades deberá tener fecha posterior al inicio de la convocatoria, puede ser realizado con el rut del/la beneficiario/a o con una nueva persona jurídica donde el beneficiario/a debe ser el representante legal y contar con al menos el 51% del capital social. Finalmente, el inicio de actividades debe contar con al menos una actividad económica coherente con el rubro de la Idea de Negocio postulada y aprobada.
- r. Los gastos ejecutados para las Inversiones y Acciones de Gestión Empresarial no pueden corresponder a la remuneración del seleccionado/a, ni de socios/a, ni representantes, ni de sus respectivos cónyuges/conviviente civil, hijos y parientes por consanguinidad hasta segundo grado inclusive.
- s. El beneficiario/a deberá entregar, a solicitud de Sercotec, a sus funcionarios/as o terceros que actúen en su representación, toda la información necesaria para evaluar el impacto de su Plan de Trabajo, hasta después de tres años contados desde la fecha de inicio de ejecución de contrato.
- 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.

*** El beneficiario/a deberá entregar, a solicitud de Sercotec, a sus funcionarios o terceros que actúen en su representación, toda la información necesaria para evaluar el impacto de su Plan de Trabajo, hasta después de tres años contados desde la fecha de inicio de ejecución de contrato.**

1.6 ¿Qué financia?

Sólo los postulantes cuyas ideas de negocio hayan sido seleccionadas por el Comité de Evaluación Regional, elaborarán e implementarán un Plan de Trabajo, para lo cual Sercotec entregará subsidio mínimo de \$3.000.000 hasta un máximo \$3.500.000.-, de los cuales un mínimo de \$200.000.- hasta un máximo de \$500.000.- deberán destinarse a Acciones de Gestión Empresarial, distribuidos en al menos 1 (uno) de los siguientes ítems de financiamiento: a) Asistencia técnica y asesoría en gestión; b) Capacitación; y c) Acciones de marketing.

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

Los Planes de Trabajo deberán contener, uno o más de los ítems de financiamiento agrupados en Acciones de Gestión Empresarial, y uno o más, para el caso de ítems de financiamiento agrupados en Inversiones.

Los ítems de financiamiento a considerar en el Plan de Trabajo son los siguientes:

| CATEGORÍA | ÍTEM | DEFINICIÓN | RESTRICCIÓN |
|--|--|--|--|
| Acciones de Gestión Empresarial | I.- 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. | El Total de Subsidio de Sercotec en Acciones de Gestión Empresarial debe tener un mínimo obligatorio de \$200.000.- y un máximo (opcional) de \$500.000.- en Asistencia técnica y asesoría en gestión, capacitación y/o acciones de Marketing. |
| | II.- Capacitación | Comprende el gasto en consultoría(s) dirigidas a los beneficiarios para el desarrollo de actividades de transferencia de conocimientos requeridos para el desarrollo del nuevo negocio. | |
| | III.- Acciones de marketing | 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. Promoción, publicidad y difusión: comprende el gasto en contratación de servicios publicitarios, de promoción y difusión de los proyectos de fomento productivo, incluidas además servicios asociados a Marketing Digital. 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. | |
| | IV.- Gastos de formalización | Comprende el gasto por concepto de formalización de empresarios/as, asociación o grupos de empresarios, tales como constitución legal de la persona jurídica, transformación de ésta, entre otros. | |
| Inversiones | I.- Activos | 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. Activos intangibles: corresponde a la adquisición de bienes intangibles, como software, registro de marca, entre otros; que sean estrictamente necesarios para el funcionamiento del proyecto. | Sin restricción |

| CATEGORÍA | ÍTEM | DEFINICIÓN | RESTRICCIÓN |
|-----------|--------------------------------------|--|---|
| | II.- Habilitación de infraestructura | 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. | 100%, si es propietario/a, usufructuario/a o comodatario/a; Máximo 30%, si es arrendatario o acredita otra condición a las mencionadas. % sobre el Total del Proyecto de Inversión |
| | III.- Capital de trabajo | Nuevas contrataciones: gasto en remuneraciones u honorarios de nuevos trabajadores asociados al proyecto, contratados con posterioridad a la firma de contrato con el Agente Operador Sercotec. 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. Materias primas/ materiales: comprende el gasto en aquellos bienes directos de la naturaleza o semielaborados que son indispensables para el proceso productivo y son transformados o agregados a otros, para la obtención de un producto final. Mercadería: Comprende el gasto en bienes elaborados que serán objeto de venta directa o comercialización; por ej. se compran y se venden pantalones. | Este ítem tiene una restricción del 40% sobre el total de inversiones (Subsidio Sercotec más Aporte Empresarial) % sobre el total del Proyecto, total de Inversión. |

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

1.7 Ítems con restricciones de financiamiento

Para los ítems se puede destinar el monto máximo de Inversión o Acciones de Gestión Empresarial, según corresponda, excepto en los siguientes:



- Infraestructura: se podrá destinar el 100% del monto de Inversión cuando el beneficiario/a acredite las condiciones de propietario/a, usufructuario/a o comodatario/a. En caso que acredite ser arrendatario/a o cualquiera otra condición a la descrita en 1.5, sólo se podrá destinar hasta el 30% del monto de Inversión a este ítem.
- Capital de Trabajo: se puede destinar como máximo el 40% del monto total de Inversiones (Subsidio Sercotec más Aporte Empresarial).

1.8 ¿Qué NO financia este instrumento?

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

- a) Ningún tipo de impuestos que tengan carácter de recuperables, por parte del beneficiario y/o del 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 las rendiciones posteriores el Formulario 29 del mes de la respectiva rendición. Sólo en el caso de aquellos instrumentos que no exijan aporte empresarial o el porcentaje del 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 de los beneficiarios/as consigo mismos, ni de sus respectivos cónyuges, convivientes civiles, hijos/as, ni auto contrataciones⁹. 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.

⁹ 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.



- 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 los documentos de operación del instrumento podrán establecer restricciones adicionales de financiamiento sobre el subsidio de Sercotec y/o el aporte empresarial.

2. POSTULACIÓN

2.1 Plazos de postulación¹⁰

Las personas interesadas podrán comenzar su postulación completando y enviando el **Plan de Trabajo** a contar de las **12:00** horas del día **30 de marzo** de 2021 hasta las **15:00** horas del día **9 de abril** de 2021.

La hora a considerar para 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 persona natural por cada convocatoria.

Una misma persona no podrá, bajo ninguna circunstancia, resultar beneficiada más de una vez entre todas las convocatorias de Capital Semilla Emprende, Capital Abeja Emprende o Capital Adulto Mejor Emprende del presente año.

2.2 Pasos para postular

Para hacer efectiva la postulación, el emprendedor/a deberá 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 emprendedor/a realiza la postulación con la información ingresada en este registro y es utilizada por Sercotec durante todo el proceso.

Test de Caracterización del Emprendimiento

¹⁰ Los plazos consideran hora continental del territorio nacional.



Contestar el Test de Caracterización del Emprendimiento, que consiste en una herramienta cuyo objeto 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 | Capacidad del/a emprendedor/a o equipo emprendedor | 52% |
| 2 | Nivel de desarrollo del emprendimiento | 27% |
| 3 | Potencial del negocio | 21% |
| TOTAL | | 100% |

Formulario Idea de Negocio

Completar el formulario de Idea para Implementar un Negocio, el cual es un instrumento elaborado por Sercotec, cuyo objeto es describir la idea de negocio que desea llevar a cabo el emprendedor/a interesado/a. Este instrumento se compone de los siguientes ámbitos:

| N° | ÁMBITO |
|----|--|
| 1 | Clientes |
| 2 | Oferta de Valor (Características que destaquen y diferencien <i>mi idea</i> por sobre las demás) |
| 3 | Canales de distribución/atención |
| 4 | Relación con los clientes |
| 5 | Ingresos |
| 6 | Recursos clave |
| 7 | Actividades clave |
| 8 | Costos |
| 9 | Alianzas clave |
| 10 | Coherencia global de la idea de negocio |

Video de Presentación-Pitch

El/la postulante deberá grabar un video de presentación de su idea de negocio a postular, el cual debe tener como máximo 90 segundos de duración¹¹.

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 indica, está diseñada para presentar la 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 la presentación sea atractiva, clara e innovadora, ya que, al ser en un ascensor, el tiempo para conversar no sobrepasa los 90 segundos.

¹¹ Véase <https://recursos.sercotec.cl/manual/sps/guia/index.html>.



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 emprendedor/a postulante.
- b. Descripción de la problemática de negocio a resolver (referido a la necesidad colectiva, y no a la de carácter personal del/la postulante) y potenciales clientes.
- c. Descripción de la solución a la problemática identificada, 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/la emprendedor/a que postula la idea de negocio. De no cumplirse con lo antes dicho, se evaluará con la nota más baja en cada uno de los criterios establecidos (ver más detalle en Anexo N° 7).

Cada emprendedor/a 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.

La imagen y el audio deben ser claros y nítidos, y no debe incluir música de fondo. **De no cumplirse con lo antes dicho, se evaluará con nota 0 en cada uno de los criterios establecidos.**

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.

Previo a la realización del video de presentación, el emprendedor/a deberá considerar los siguientes elementos, para que el discurso resultante sea fluido y coherente:

- *Parte presentándote, mencionando tu nombre y el de la empresa que representas, y describiendo a qué se dedica.*
- *Describe cuál es la problemática de negocio a resolver (se refiere a la necesidad colectiva a resolver, y no a la necesidad de carácter personal de cada postulante) y quiénes son los potenciales clientes. Apóyate con información estadística.*
- *Explica cuál es la solución a la problemática que planteas con la idea de negocio y los clientes a los que está dirigido, mencionando elementos diferenciadores de tu oferta con respecto a la de la competencia.*
- *Muestra tu producto/servicio apoyándote con material didáctico para provocar el “enganche”.*



- *No olvides que para presentar tu video pitch debes escribir un guion y ensayar cuantas veces puedas. ¡No improvises!*
- *Preocúpate de que tu lenguaje corporal transmita una actitud positiva.*
- *Asegúrate que haya suficiente luz, buena acústica y no incorpores música de fondo.*

Por otra parte, se hace referencia el siguiente formato para orientar la estructura del discurso a presentar:

Mi nombre es *(nombre de quien expone)*
Y represento a la empresa/idea de negocio *(nombre), soy el/la (cargo, si existiese)*

La problemática actual de negocio es *(descripción del problema que resuelve, apoyándose en datos y/o estadísticas) y se enfoca en el siguiente segmento*
(describir principales clientes).

Mi empresa/emprendimiento soluciona el/los siguiente/s problema/s *(describir la solución a los problemas de negocio identificados y las características que la diferencian respecto a la de la competencia)*

Estructura de Costos (Presupuesto)

Completar un esquema general del presupuesto para la ejecución de la idea de negocio que se quiere implementar, en base a los siguientes ítems:

1. Acciones de Gestión Empresarial.
2. Inversiones.

Una vez realizado los puntos mencionados, se podrá enviar el Formulario de Postulación a través de la plataforma, siempre y cuando el emprendedor/a cumpla con los requisitos de admisibilidad establecidos.

Sólo aquellos postulantes, que cumplan con todos los requisitos de admisibilidad establecidos en bases de convocatoria punto 1.5, los que son validados automáticamente a través de la plataforma, podrán enviar su Formulario de Postulación. Una vez enviado Formulario de Postulación, el sistema remitirá un correo electrónico a la casilla del/la postulante registrado en www.sercotec.cl, indicando la recepción exitosa de la postulación.

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

IMPORTANTE:

Cada Dirección Regional de Sercotec puede disponer de una o más convocatorias de Capital Semilla, Capital Abeja o Capital Adulto Mejor Emprende, por lo que los/as



postulantes deben seleccionar el **Formulario Idea de Negocio** correspondiente a **la convocatoria a la cual desean postular**.

Cada emprendedor/a podrá enviar solamente **un Formulario de postulación**. La selección de la convocatoria y envío del **formulario de postulación** son de exclusiva responsabilidad del/la postulante.

Si la persona natural postulante resulta seleccionada, debe iniciar actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos (SII), ya que el objeto de este instrumento es la creación de negocios. Además, el seleccionado podrá constituirse como persona jurídica con un giro comercial en primera categoría coherente con el rubro del Plan de Trabajo con al menos el 51% del capital social, antes de la firma del contrato con el Agente Operador Sercotec. Dicha persona natural debe ser la representante de la nueva persona jurídica que se constituya. De esta manera, podrá suscribir el contrato y rendir los recursos asignados a nombre de la persona jurídica con giro comercial constituida.

En este caso, los gastos en que se incurra para la formalización se podrán rendir con los documentos emitidos con fecha anterior a la firma del contrato y posterior a la fecha de postulación al concurso. Los documentos mencionados podrán, además, estar emitidos a nombre de la persona natural que fue seleccionada o de la persona jurídica creada. Considerar que este gasto deberá estar incluido dentro del monto de Acciones de Gestión Empresarial en el formulario de postulación.

En caso de producirse una falla técnica en la plataforma informática, que impida la postulación, que acepte postulaciones improcedentes o 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.

2.3 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: AL SUR Consultores LTDA. Fonos: 969097023 – 992269972 - 977480450, correo electrónico: csloslagos@gmail.com. Además, puede comunicarse al Punto Mipe, por teléfono, o en forma virtual ingresando a contacto en www.sercotec.cl



3. EVALUACIÓN Y SELECCIÓN

3.1 Evaluación de admisibilidad automática

Iniciada la postulación, la revisión del cumplimiento de los requisitos de admisibilidad establecidos en 1.5 letras a), b), c), d), e), f), y g) de las Bases de Convocatoria, será realizada automáticamente a través de la plataforma de postulación, lo que determinará quienes podrán enviar el formulario de postulación. El resto de los criterios se evaluarán en las siguientes etapas. El no cumplimiento de alguno de ellos según verificación respectiva dará lugar a la eliminación del/la postulante del proceso, en cuyo caso Sercotec le comunicará dicha situación vía correo electrónico.

Los requisitos de la validación automática, junto a sus correspondientes medios de verificación, se identifican y describen en el **Anexo N° 1**.

Finalizado el plazo para la postulación, se abrirá un período de **5 (cinco) días hábiles**, en el cual los/as 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 correspondiente, los antecedentes necesarios que acrediten dicho cumplimiento, los cuales serán revisados y, en los casos que corresponda, se procederá a cambiar su estado a 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 (tres) días hábiles** contados desde la fecha de envío del link.

IMPORTANTE:

Sólo podrán apelar quienes hayan completado íntegramente su formulario de postulación (Test de Preselección + Idea de Negocio y Estructura de Costos + Video) 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, con los resultados del Test de Caracterización del Emprendimiento respondido por cada emprendedor/a 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.

El puntaje de corte corresponde al que obtuvo el/la último/a postulante que admite el número de evaluaciones técnicas disponibles. En caso de que uno o más emprendedores/as 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 o aquella postulante que haya enviado primero su postulación.



* El/la postulante que quede situado por debajo del puntaje de corte establecido por la Dirección Regional, dado los fundamentos anteriores, y por lo tanto fuera del proceso de selección, no podrá llegar a la instancia de evaluación de su Formulario de Idea de Negocio, estructura de costos y video de presentación.

3.3 Evaluación Técnica

Una vez definido puntaje de corte y nómina de emprendedores/as que serán evaluados técnicamente, el Agente Operador de Sercotec, procederá a realizar la evaluación técnica, que considera tres ámbitos: la verificación de los requisitos establecidos para esta etapa en el punto 1.5 de las Bases, el Formulario de Idea de Negocio y el Video de Presentación enviados.

Las ponderaciones a considerar son las siguientes:

| CRITERIOS DE EVALUACIÓN TÉCNICA | PONDERACIÓN |
|--|---|
| i) Cumplimiento de los requisitos del punto 1.5 de las Bases (coherencia con la focalización), exceptuando Formalización y Fase de Desarrollo. | No tiene ponderación, es de admisibilidad |
| ii) Formulario de Idea de Negocio | 60% |
| iii) Video de presentación (pitch) | 40% |
| TOTAL | 100% |

El detalle de los criterios y ponderaciones se encuentran establecidos en el **Anexo N° 7**.

El resultado de cada etapa de evaluación considerará una nota de hasta dos decimales. Por lo tanto, en caso de que una nota contenga más de dos decimales, se aproximará a la centésima superior si el tercer decimal es igual o superior a 5 y se mantendrá la centésima si el tercer decimal es inferior a 5. Por ejemplo; en el caso de obtener una nota igual a 5,546 la nota será aproximada a 5,55; y en caso de ser nota 6,154 la nota será aproximada a 6,15.

Como resultado de esta etapa, el Agente Operador deberá entregar a Sercotec un informe con el resultado de cada uno de los ámbitos evaluados, el correspondiente ranking de notas, y realizar una recomendación justificada, señalando si la idea de negocio cuenta o no con factibilidad técnica para ser implementada, y otros antecedentes que pudieran ser relevantes para la evaluación del Comité de Evaluación Regional.

3.4 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 recursos¹². Este Comité de

¹² El/la Directora/a Regional podrá definir participantes adicionales para la sesión (por ejemplo, profesionales de Centros de Negocios o de Sernameg, **este último específicamente para convocatorias Abeja**), los cuales podrán apoyar al proceso de evaluación de los casos, pero sin derecho a sanción.



Evaluación Regional (CER) se establecerá salvaguardando la integridad, probidad, ecuanimidad y transparencia del proceso.

El Comité de Evaluación Regional, definirá y requerirá que los/as postulantes sean convocados por Sercotec para realizar una presentación de su Idea de Negocio, considerando un tiempo máximo de 5 minutos¹³. La forma y lugar en que se realizará esta actividad será oportunamente comunicada por el Agente Operador de Sercotec, a través de un correo electrónico enviado a la dirección establecida en el registro de usuario/a correspondiente (www.sercotec.cl). En casos excepcionales y debidamente justificados, el/la Director/a Regional podrá aprobar la realización de dicha presentación en forma remota, a través de videoconferencia, teléfono, Skype u otra modalidad similar que permita concretar su desarrollo.

Si el emprendedor/a postulante no se presenta a la actividad, en el lugar y/o forma definido por la Dirección Regional, se entenderá que renuncia al proceso de selección del instrumento y no podrá continuar en el marco de la correspondiente convocatoria.

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 de la Idea de Negocio, considerando principalmente las fortalezas y debilidades del modelo de negocio descrito en el Formulario de Postulación, la pertinencia y coherencia de las Acciones de Gestión Empresarial e Inversiones, y las recomendaciones por parte del Agente Operador Sercotec. | 30% |
| 2.- Fundamentación de Oportunidad de Negocio, en consideración al nivel de conocimiento y apropiación del proyecto por parte del/la postulante. | 25% |
| 3.- Comunas en relación a la participación de mercado. | 30% |
| 4.- Implementación de ideas de negocios sustentables. | 15% |
| TOTAL | 100% |

El detalle de los criterios y ponderaciones se encuentran establecidos en el **Anexo N° 8**.

Para mayor información respecto a cómo abordar la sustentabilidad en una idea de negocio, favor ver Guía de Proyectos Sustentables en **Anexo N°9**.

Son atribuciones del Comité de Evaluación Regional (CER):

- a) Dar fe de la transparencia y legitimidad del proceso de evaluación previo.
- b) Evaluar la totalidad de las **Ideas de Negocio** que han llegado a la instancia del CER.

¹³ Solo de manera extraordinaria, y debidamente justificada por el/la Directora/a Regional, el/la Gerente de Programas podrá autorizar que la presentación de uno o más postulantes sea realizada por el Agente Operador.



- c) Validar las Ideas de Negocio, evaluadas previamente por la comisión técnica regional. (En caso que corresponda)
- d) Sancionar lista de emprendedores/as beneficiarios/as y lista de espera.
- e) Asignar recursos a las ideas de negocio de emprendedores/as beneficiarios/as, que deben materializarse en la estructura financiera del Plan de Trabajo al momento de su formulación.
- f) Ajustar los montos de subsidio Sercotec y de aporte empresarial cuando la disponibilidad presupuestaria no permita la entrega del subsidio solicitado por el último postulante en el listado de seleccionados. En dicho caso, aplicará el procedimiento de Orden de Prelación¹⁴. 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.
- g) Realizar ajustes presupuestarios a las Ideas de Negocio que lo requieran (al momento de la selección de los emprendedores/as beneficiarios/as).
- h) Rechazar proyectos en caso que se detecte algún incumplimiento a los requisitos descritos en las presentes bases.

Las notas finales de los/as 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 Comité de Evaluación Regional (CER), sobre la base del ranking y el presupuesto disponible, sancionará la lista de postulantes seleccionados/as y lista de espera correspondiente.

Además, el CER podrá aprobar las ideas de negocio con modificaciones que considere pertinentes, siempre que no se altere su naturaleza y el objetivo general, 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 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 disponga de mayores recursos para asignar a la convocatoria.

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

¹⁴ Orden de Prelación: Procedimiento bajo el cual se selecciona al/la postulante que sigue en orden de puntaje al último previamente seleccionado en el ranking y que no puede acceder al beneficio.



IMPORTANTE:

En caso que exista igualdad de asignación de puntajes entre los/as seleccionados/as, o en su defecto, en la lista de espera, al momento de seleccionar se escogerán a los/as postulantes que fueron calificados con mayor nota en la evaluación CER. Si persiste el empate, se escogerá a los/as postulantes con mayor nota en la evaluación técnica. En el caso de que no sea posible dirimir en base a lo señalado anteriormente, se escogerá a las emprendedoras postulantes de sexo registral femenino.

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

4. FASE DE DESARROLLO

Los/las postulantes que resulten seleccionados/as 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 beneficiarios/as deben 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**. Lo anterior, en un plazo máximo de **10 días hábiles administrativos**¹⁶, 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 los emprendedores/as seleccionados/as, para informar respecto de los pasos a seguir.

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 el/la emprendedor/a seleccionado/a 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.

Tanto el envío de verificadores de los requisitos de formalización como la suscripción del contrato podrá realizarse digitalmente, previa autorización del Director/a Regional, en casos excepcionales y debidamente justificados de fuerza mayor. Lo anterior, sin perjuicio de que con posterioridad se acompañen los antecedentes y el contrato firmado en original.

¹⁶ No será 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, debe quedar reflejado el monto del subsidio Sercotec y del aporte empresarial contenido en el cuadro presupuestario enviado por el/la postulante en el formulario de idea de negocio, o en su defecto el monto modificado y aprobado por Comité de Evaluación Regional.

IMPORTANTE:

El aporte empresarial entregado, previo a la firma de contrato de la Fase de Desarrollo, será utilizado para la ejecución del Plan de Trabajo correspondiente. Por tanto, los empresarios seleccionados/as deberán considerar en su planificación, la inactividad de dichos recursos por el plazo que se extienda y/o apruebe la formulación al Plan de Trabajo.

Los emprendedores/as seleccionados/as deberán suscribirse, previa firma de contrato, en el curso de **Diseño de Modelos de Negocios**, disponible en el portal de Capacitación Virtual Sercotec <https://capacitacion.sercotec.cl>. La realización del curso es gratuita y su suscripción se realiza en el mismo portal. Este curso deberá aprobarse, como plazo máximo, durante el primer mes destinado a la implementación del correspondiente Plan de Trabajo, y su cumplimiento se considerará como parte integrante del mismo.

4.2 Formulación del Plan de Trabajo

Los postulantes que hayan sido seleccionados, y hayan formalizado su condición de beneficiarios del Instrumento Emprende, 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, deberá realizar una descripción más detallada de la Idea de Negocio aprobada y cuadro presupuestario postulado, a través de un formato que será provisto por Sercotec, de acuerdo a los lineamientos generales entregados por la Gerencia de Programas para este instrumento. El monto total del subsidio de Sercotec, deberá ser igual al establecido en el contrato, pudiendo existir modificaciones entre los ítems a financiar, en los casos que sea pertinente.

Esta etapa es obligatoria, por lo tanto, se aplica a todas las ideas de negocio aprobadas por el CER, y tiene una **duración máxima de un mes**. El/la Director/a Regional podrá autorizar la extensión de este plazo a quienes soliciten la ampliación justificando las razones de esta solicitud.

El Agente Operador deberá realizar una planificación, previo acuerdo con los beneficiarios/as, para la realización de al menos 2 (dos) reuniones a ejecutar en esta etapa, definiendo las fechas y modalidad respectiva, de manera de garantizar la formalidad y registro de dichas actividades.



El producto resultante de esta fase, es el Plan de Trabajo que permita al beneficiario/a implementar la idea de negocio seleccionada, y cumplir de mejor manera los objetivos de la convocatoria, es decir, desarrollar las Acciones de Gestión Empresarial que le permitan desarrollar competencias y capacidades y ejecutar un plan de inversiones que posibilite la creación de un nuevo negocio con participación en el mercado. El Plan de Trabajo se compone de los siguientes segmentos:

- **Modelo de negocio**

El Modelo de Negocio contiene los objetivos y descripción del proyecto que el beneficiario va a ejecutar, además de mejorar los ámbitos presentados en el formulario de idea de negocio postulado. El **Modelo de Negocio** contiene los siguientes ámbitos:

| N° | ÁMBITO |
|----|---------------------------------------|
| 1 | Clientes |
| 2 | Oferta de Valor (producto o servicio) |
| 3 | Canales de distribución |
| 4 | Relación con los clientes |
| 5 | Ingresos |
| 6 | Recursos clave |
| 7 | Actividades clave |
| 8 | Costos |
| 9 | Alianzas clave |

- **Estructura de financiamiento**

La Estructura de Financiamiento contiene actividades de Acciones de Gestión Empresarial e Inversión para la implementación del negocio.

Ejemplo de Cuadro Presupuestario para Acciones de Gestión Empresarial

| Ítem | | Sub -ítem | Subsidio SERCOTEC | Aporte Empresarial (2%) | Total Ítem | Observación |
|---------------------------------|--|--|----------------------|-------------------------------|-----------------|---|
| Acciones de Gestión Empresarial | Asistencia Técnica y Asesoría en Gestión | Asistencia Técnica y Asesoría en Gestión | Mínimo \$200.000.- | Auto completado | Auto completado | El Total de Subsidio de Sercotec en Acciones de Gestión Empresarial debe tener un mínimo obligatorio de \$200.000.- y un máximo opcional de \$500.000.- |
| | Capacitación | Capacitación | | Auto completado | Auto completado | |
| | Acciones de Marketing | Ferias, exposiciones, eventos | | Auto completado | Auto completado | |
| | | Promoción, publicidad y difusión | | Auto completado | Auto completado | |



| | | | | | | |
|--------------|--|--|-----------------------------------|-----------------|-----------------|---|
| | | Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías | | Auto completado | Auto completado | |
| | Gastos de formalización (constitución de empresas) | Gastos de constitución de empresas | | Auto completado | Auto completado | |
| TOTAL | | | Min. \$ 200.000. Max. \$ 500.000. | Auto completado | Auto completado | El aporte empresarial deberá ser el 2% del valor de subsidio solicitado para cada uno de los ítems o subítems de Acciones de Gestión Empresarial. |

Ejemplo de Cuadro Presupuestario para Inversiones

| | Item | Sub-Ítem | Subsidio SERCOTEC | Aporte Empresarial (2%) | Total Ítem | Observación |
|--------------------|--------------------|---------------------------------|-------------------|---|-----------------|---|
| Inversiones | Activos | Activos Fijos | | Auto completado | Auto completado | Sin restricción |
| | | Activos Intangibles | | Auto completado | Auto completado | Sin restricción |
| | Infraestructura | Habilitación de Infraestructura | | Auto completado | Auto completado | 100%, si es propietario/a, usufructuario/a o comodatario/a; Máximo 30%, si acredita otras condiciones % sobre el Total del Proyecto de Inversión |
| | Capital de Trabajo | Nuevas contrataciones | | Auto completado | Auto completado | Máximo 40% del monto total de inversiones. (Cof. Sercotec más Aporte Empresarial) % sobre el total del Proyecto, total de Inversión . |
| | | Nuevos arriendos | | Auto completado | Auto completado | |
| | | Mat. Primas y materiales | | Auto completado | Auto completado | |
| | | Mercadería | | Auto completado | Auto completado | |
| | TOTAL | | | Min \$ 2.800.000.-, Max. \$ 3.300.000.- | Auto completado | Auto completado |

Para cada ítem y/o subítem a financiar ingresado en el Plan de Trabajo, su presupuesto deberá cumplir con la proporción establecida entre el subsidio de Sercotec y el aporte entregado por el empresario/a, de acuerdo al punto 1.1 de las bases de convocatoria.



Al final de esta etapa, el Agente Operador de 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 beneficiario/a y debe ser coherente con la Idea de Negocio postulada y sancionada por el CER 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/la Ejecutivo/a de Fomento correspondiente.

El Agente Operador deberá presentar este informe a la Dirección Regional de Sercotec, en un plazo no superior a 10 días hábiles, contados desde la aprobación del/la beneficiario/a al Plan de Trabajo. La Dirección Regional de Sercotec tendrá un plazo máximo de 10 días hábiles contados desde la recepción de dicho informe para su aprobación.

IMPORTANTE:

En el caso de Acciones de Gestión Empresarial definidas en el Plan de Trabajo, el/la Ejecutivo/a de Fomento además de considerar su pertinencia para la aprobación, deberá verificar que éstas no sean parte de la oferta vigente que entregan los Centros de Negocio de Sercotec en la Región. Las capacitaciones o asesorías disponibles, que sean pertinentes al plan de trabajo, deberán realizarse en los Centros de Negocios; mientras que los recursos destinados originalmente a estas actividades podrán ser redistribuidos a otros ítems y subítems atingentes para la implementación del proyecto. Esta redistribución, en ningún caso, podrá vulnerar alguna de las restricciones de financiamiento establecidas en las bases de convocatoria.

En casos excepcionales y debidamente justificados, el/la Director/a Regional podrá autorizar la realización de las actividades necesarias para la formulación del Plan de Trabajo en forma remota, mediante videoconferencia, teléfono, Skype u otra modalidad similar que permita concretar su desarrollo.

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, respetando los tiempos contemplados para la realización de los gastos asociados.

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

1. **Compra asistida** por el Agente Operador Sercotec. Un profesional designado por el Agente Operador de Sercotec acompañará al beneficiario/a, de manera presencial y/o virtual, y en conjunto proceden a realizar las compras correspondientes. El



beneficiario/a debe financiar los impuestos asociados a la/s compra/s realizada/s y no podrán corresponder al monto de su aporte.

Para 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, deberán ser financiadas a través del mecanismo de reembolso.

2. **Reembolso de gastos** realizados, de acuerdo al detalle y montos de gastos aprobados en el Plan de Trabajo. En caso de emitir factura de manera física o electrónica, el beneficiario/a deberá presentar o enviar escaneada la factura original del bien o servicio cancelado, para 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 debe financiar impuestos asociados a compras realizadas). Excepcionalmente, la Dirección Regional podrá autorizar la ampliación de este plazo considerando antecedentes presentados por el beneficiario/a través del Agente Operador Sercotec.

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

Los/as beneficiarios/as deben proceder a las compras de acuerdo a lo establecido por Sercotec y el Agente, para lo cual Sercotec informará el procedimiento de rendición correspondiente. El gasto en cada ítem y/o subítem debe realizarse cumpliendo la proporción entre el subsidio de Sercotec y el aporte entregado por el empresario/a, de acuerdo al porcentaje establecido en la presente convocatoria.

El beneficiario/a deberá realizar las actividades contempladas en el Plan de Trabajo en su totalidad, junto con la entrega de documentación técnica y/o contable correspondiente, en un plazo máximo de **4 (cuatro) meses**, contado desde la fecha de firma del contrato, salvo autorización expresa del Director/a Regional de Sercotec, previa solicitud formal por escrito de parte del/la beneficiario/a. Dicha solicitud debe realizarse previo a la fecha de expiración del contrato y deberá dar cuenta de las razones que avalen la solicitud. Analizados los argumentos, el/la Directora Regional podrá autorizar o no la ampliación del plazo, lo que debe ser informado oportunamente al empresario/a y al Agente. En caso que proceda la ampliación de contrato, ésta se podrá otorgar por 1 (una) sola vez por empresa. El/la Director/a Regional deberá consignar el plazo en días corridos que concede, considerando un máximo de 60 días corridos, contados desde la fecha de expiración original del contrato. Si el beneficiario/a no cumple con la totalidad de las actividades contempladas en el Plan de Trabajo, dentro del plazo establecido por contrato o de la respectiva ampliación, si aplicase; quedará establecido con el correspondiente incumplimiento, pudiendo Sercotec condicionar su acceso a futuras convocatorias de su oferta programática.



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

IMPORTANTE:

La ampliación del contrato se debe gestionar y aprobar, si corresponde, de manera previa a la fecha de término original establecida en el contrato respectivo.

Sercotec deberá analizar la pertinencia de la continuidad de los proyectos y poner término a los mismos, en caso que éstos, al comienzo del cuarto mes (o tercer mes de implementación del plan), no hayan ejecutado por lo menos el 50% del presupuesto total del Plan de Trabajo aprobado y que no existan antecedentes que pudiesen justificar dicho atraso.

El Agente Operador deberá realizar una planificación, previo acuerdo con los beneficiarios/as, para la realización de reuniones durante el desarrollo del proyecto, definiendo las fechas y la modalidad respectiva, de manera de garantizar la formalidad y registro de dichas actividades. Asimismo, en estas reuniones se podrá dar a conocer la oferta de servicios (capacitaciones, asesorías, talleres, entre otros) que entregan los Centros de Negocios de la región, procurando la realización de éstos por parte de los beneficiarios/as en los casos que sea pertinente para su proyecto.

En el caso que el/la emprendedor/a requiera modificar o reasignar alguna de las actividades del Plan de Trabajo 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 recursos¹⁷, esto debe ser solicitado por el beneficiario/a de manera escrita al Agente Operador Sercotec antes de la compra del bien y/o servicio modificado o reasignado. El ejecutivo/a de Fomento, 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 Trabajo, 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:

Durante la ejecución de la Fase de Desarrollo, el Agente Operador de Sercotec debe brindar acompañamiento a los beneficiarios/as en la implementación de sus Planes de Trabajo, con la finalidad de lograr la correcta puesta en marcha e implementación exitosa de su proyecto, asegurar la correcta utilización de los recursos adjudicados, asistir en el proceso de rendición de recursos, así como ofrecer una instancia donde el beneficiario mejore sus conocimientos y capacidades empresariales.

Como actividad complementaria a la ejecución del plan, los beneficiarios/as del instrumento deberán realizar el "Chequeo Digital", disponible en la página del programa Digitaliza Tu Pyme (<https://www.digitalizatupyme.cl/>) del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, o ingresando directamente en <https://www.chequeodigital.cl/>. Un

¹⁷ Si luego de ejecutar completamente la estructura de financiamiento aprobada, quedan saldos de presupuesto.



representante de la empresa, responderá una serie de preguntas para determinar el nivel digital de la misma en varias dimensiones transversales a su negocio (cultura organizativa, procesos, comunicaciones, entre otros). La inscripción es gratuita y la actividad se realiza en la página web señalada. El resultado es un reporte ejecutivo que es enviado al correo ingresado por cada empresa al momento de realizar el chequeo. El agente Operador Sercotec orientará y supervisará esta actividad para su correcta ejecución.

5. TÉRMINO DEL PROYECTO

El proyecto se entenderá como terminado una vez que éste haya implementado la totalidad de actividades, acciones de gestión empresarial e inversiones contempladas en el Plan de Trabajo 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.

5.1 Término Anticipado del Proyecto

Se podrá terminar anticipadamente el contrato suscrito entre el Agente Operador de 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/la beneficiario/a, por ejemplo, a causa de fuerza mayor o caso fortuito, las cuales deberán ser calificadas debidamente por el/la Director/a Regional de Sercotec.

La solicitud de término anticipado por estas causales, deberá ser presentada por el beneficiario/a, al Agente Operador Sercotec, por escrito, acompañada de antecedentes que fundamentan dicha solicitud. El Agente Operador Sercotec, dentro de un plazo de 5 días hábiles¹⁸, contados desde el ingreso de la solicitud, deberá remitir dichos antecedentes a la Dirección Regional de Sercotec. En caso de ser aceptada la solicitud, 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 debe 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 de que haya saldos no ejecutados, tanto en inversiones como en acciones de gestión empresarial, el Agente Operador de Sercotec restituirá al/la 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, deberá ser calculado porcentualmente, en relación al total del subsidio

¹⁸ No serán días hábiles el sábado, domingo y festivos.



ejecutado versus el aporte empresarial, y en consideración del 2% establecido para efectos del aporte empresarial.

b) Término anticipado del proyecto por hecho o acto imputable al beneficiario/a:

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/a 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 Trabajo;
- 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 Trabajo y las obligaciones que establece el contrato, 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 (diez) 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 fecha de notificación por carta certificada al domicilio del beneficiario señalado en el contrato, hecha por el Agente Operador Sercotec.

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, contados 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/a, salvo que el total ejecutado (subsido 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.

En caso que no se hayan ejecutado recursos del proyecto, será restituido el total de su aporte al/la beneficiario/a.



6. OTROS

Los beneficiarios/as autorizan desde ya a Sercotec para la difusión de su proyecto a través de los medios de comunicación y a 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 Trabajo 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. Dentro de esta colaboración, se deberá considerar a lo menos, la entrega de la información respecto de las ventas mensuales del negocio, a través de los Formularios 29. Los indicadores a evaluar podrán ser, entre otros:

- Inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos (SII).
- Generación de ventas.
- Generación de empleos.
- Acceso a canales de comercialización.
- Implementación de servicios o productos.
- Adquisición de activos tecnológicos para aumento de la productividad o competitividad.
- Ahorro en el gasto de energía¹⁹.

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 todas 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 Plan de Trabajo, 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 por parte fuentes oficiales, tales como Servicio de Impuestos Internos (SII)²⁰, Registro Civil, Dirección del Trabajo, Ministerio de Desarrollo Social, Tesorería General de la República, entre otros.

¹⁹ En el caso de reemplazo y/o adquisición de bienes que contribuyan a la eficiencia energética de la/s empresa/s o al autoconsumo energético.

²⁰ Los datos personales del/la postulante y beneficiario de esta convocatoria se transmitirán al SII para acreditar los requisitos de las presentes bases y para el ejercicio de las competencias de Sercotec y SII.



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.



ANEXOS

CAPITAL SEMILLA EMPRENDE

REGIÓN DE LOS LAGOS 2021



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

ADMISIBILIDAD / Validación Automática

| Requisito | Medio de verificación |
|--|--|
| a. Persona natural, de nacionalidad chilena o extranjera, mayor de edad, sin inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos (SII) en primera categoría, 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 Registro Civil e Identificación y Servicio de Impuestos Internos (se validará el requisito para el RUT de la persona postulante). |
| b. El Idea de Negocio debe considerar un monto mínimo de \$3.000.000 hasta máximo de \$3.500.000.- de subsidio Sercotec y aporte empresarial de un 2% del subsidio. Además, deberá considerar Acciones de Gestión Empresarial por un monto mínimo de \$200.000.- hasta un máximo de \$500.000.- distribuido en al menos uno de los siguientes ítems de financiamiento: <ul style="list-style-type: none"> • Asistencia técnica y asesoría en gestión • Capacitación • Acciones de marketing En el caso de existir un error en los montos postulados, tanto para subsidio como para aporte, éstos deberán ajustarse durante la evaluación del CER. | Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación. La incorporación del monto mínimo en uno o más de los ítems de financiamiento de Acciones de Gestión Empresarial señalados, deberá cumplirse en la etapa de Formulación del Plan de Trabajo correspondiente. |
| c. No tener deudas laborales y/o previsionales, ni multas impagas, asociadas al Rut del/la postulante, a la fecha de envío y cierre de postulaciones. 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 Dirección del Trabajo (se validará el requisito para el RUT de la persona postulante). |
| d. No tener condenas por prácticas antisindicales o infracción a derechos fundamentales del trabajador, dentro de los dos años anteriores a la fecha de cierre de la postulación. Sercotec validará nuevamente esta condición al momento de formalizar. | 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 persona postulante). |
| e. No tener rendiciones pendientes con Sercotec y/o con el Agente Operador a la fecha de inicio de la convocatoria. | Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación con información provista por la Gerencia de Administración y Finanzas de Sercotec (se validará el requisito para el RUT de la persona postulante). |
| f. No haber cumplido las obligaciones contractuales de un proyecto Sercotec, con el Agente Operador (término anticipado de contrato por hecho o acto imputable al beneficiario/a), dentro de los dos años anteriores a la fecha de inicio de la convocatoria. | Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación con información interna de Sercotec asociada al Rut del/la postulante. |
| g. No haber sido beneficiario/a de alguna convocatoria Emprende, financiada con fondos regulares de Sercotec, durante el año 2020. | Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación con información interna de Sercotec asociada al Rut del/la postulante. |



EVALUACIÓN TÉCNICA

| Requisito | Medio de verificación |
|--|---|
| h. En el caso que existan dos o más convocatorias simultáneas de Capital Semilla, Abeja o Adulto Mejor Emprende en la región, sólo se procederá a realizar una evaluación técnica por RUT. El/la emprendedor/a deberá decidir en cuál convocatoria continuará. De no existir convocatorias simultáneas de Capital Semilla, Abeja o Adulto Mejor sólo se evaluará el primer formulario enviado por RUT. Se entiende por convocatorias simultáneas aquellas que parten el mismo día. | Este requisito será verificado con la información interna de la Dirección Regional de Sercotec asociado al Rut del/la postulante. |
| i. La Idea de Negocio debe ser coherente con la focalización de la presente convocatoria. | Formulario de Idea de Negocio postulado y enviado. |

FORMALIZACIÓN Y DESARROLLO

| Requisito | Medio de verificación |
|---|---|
| j. No tener deudas laborales y/o previsionales, ni multas impagas, asociadas al Rut del/la postulante seleccionado/a, al momento de formalizar. | Certificado de Antecedentes Laborales y Previsionales emitido por la Dirección del Trabajo. La fecha de emisión de este certificado no podrá ser superior a 30 días de antigüedad contados desde la fecha de formalización del contrato. |
| k. No haber sido condenado/a por prácticas antisindicales y/o por infracción a los derechos fundamentales del trabajador, asociado al Rut del/la postulante seleccionado/a, dentro de los dos años anteriores a la fecha de la firma del contrato. | Declaración Jurada Simple de prácticas antisindicales, según formato de Anexo N°3 . |
| l. El beneficiario/a debe tener domicilio en el territorio focalizado de la convocatoria a la que postula y donde implementará su proyecto. <u>No se financiarán proyectos a ser implementados en una región diferente a la cual postula.</u> | Este requisito podrá ser validado a través de alguno de los siguientes medios de verificación: <ul style="list-style-type: none"> - Boleta o factura de un servicio contratado en la región a nombre del/la beneficiario/a. - Para el caso de localidades rurales, declaración de domicilio emitida por un tercero que haga de Ministro de Fe (tales como representante de comunidad indígena, presidente del Comité de Agua Potable Rural localidad correspondiente). - Otros medios autorizados por Sercotec. |
| m. En caso que la Idea de Negocio considere financiamiento para habilitación de infraestructura el/la beneficiario/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 la facultad de realizarlo (por ejemplo, organismo público encargado de entregar la concesión) ceda el uso al/la emprendedor/a. | <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 copia de la inscripción con vigencia de propiedad y certificado de matrimonio y/o unión civil.</p> |
| <p>n. Estar suscrito en el curso virtual de “Diseño de Modelos de Negocios”, disponible en https://capacitacion.sercotec.cl, a la fecha de firma del contrato. Este curso deberá aprobarse, como máximo, durante el primer mes destinado a la implementación del Plan de Trabajo.</p> | <p>Requisito validado con información provista en línea por el Portal de Capacitación Virtual de Sercotec, asociado al Rut del/la postulante seleccionado/a.</p> |
| <p>o. El beneficiario/a no podrá tener contrato vigente, incluso a honorarios, con Sercotec, con el Agente Operador a cargo de la convocatoria o con quienes participen en la asignación de recursos, ni podrá ser cónyuge, conviviente civil o tener parentesco hasta el 3er grado de consanguinidad y 2do de afinidad inclusive, respecto del personal directivo de Sercotec, del personal del Agente Operador a cargo de la convocatoria o de quienes participen en la asignación de recursos, incluido el personal de la Dirección Regional que intervenga en la convocatoria.</p> | <p>Declaración Jurada simple de probidad, según formato de Anexo N° 4.</p> |
| <p>p. Previo a la firma de contrato, el beneficiario/a deberá entregar al Agente Operador Sercotec el aporte empresarial en efectivo, transferencia electrónica o depósito bancario, por concepto de Inversiones y Acciones de Gestión Empresarial, definidos en la Idea de Negocio postulada y aprobada.</p> | <p>Comprobante de ingreso, depósito o de transferencia electrónica correspondiente al aporte empresarial comprometido en la Idea de Negocio postulada y aprobada.</p> |
| <p>q. Previo a la firma de contrato el beneficiario/a debe contar con inicio de actividades ante el SII, en primera categoría. Este inicio de actividades debe tener fecha posterior al inicio de la convocatoria, puede ser realizado con el rut del beneficiario o con una nueva persona jurídica donde el beneficiario debe ser el representante y contar con al menos el 51% del capital social. Finalmente, el inicio de actividades debe contar con al menos 1 (una) actividad económica coherente con el rubro de la Idea de Negocio postulada y aprobada.</p> | <p>Inscripción al rol único tributario y/o declaración jurada de inicio de actividades (F4415) o documento que corresponda. La coherencia entre la Idea de Negocio con la/s actividad/es económica/s de la iniciación de actividades será evaluada por el Agente Operador de Sercotec caso a caso.</p> |
| <p>r. Los gastos ejecutados para inversiones y acciones de gestión empresarial no pueden corresponder a remuneraciones del seleccionado/a, ni de los socios/a,</p> | <p>Declaración de no consanguinidad en el reembolso o compra de los gastos, según formato Anexo N° 5.</p> |



| | |
|---|---|
| ni de representantes legales, ni de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, hijos y parientes por consanguineidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos). | |
| s. El beneficiario/a deberá entregar, a solicitud de Sercotec, a sus funcionarios/as o terceros que actúen en su representación, toda la información necesaria para evaluar el impacto del Plan de Trabajo, hasta después de tres años contados desde la fecha de inicio de ejecución del contrato. | Declaración de compromiso de entrega de información, según formato Anexo N° 6 . |
| t. En caso de ser persona jurídica, ésta debe estar legalmente constituida y vigente, para lo cual debe adjuntar los documentos de constitución, los antecedentes donde conste la personería del representante legal y el certificado de vigencia. | 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. |



ANEXO N° 2
ITEMS 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 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, ya sea en el ámbito 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 energética²¹, social, comercio justo, seguridad, denominación de origen, u otras similares), diseñador, informático, desarrollo de software, consultorías desarrollo de nuevas tecnologías de información. Auditorías y/o diagnósticos energéticos, estudios de factibilidad para implementación de proyectos de energías renovables para autoconsumo.</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 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>Contratación de servicios especializados para la identificación de oportunidades e implementación de medidas de economía circular²² en los procesos de la empresa; contratación de estudios de análisis de ciclo de vida de productos y servicios; contratación de asesorías en gestión para la</p> |

²¹ **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/as ni la seguridad de personas y bienes. Para más información visite la página de la Agencia de Sostenibilidad Energética, <https://www.acee.cl>

²² **Economía Circular:** modelo de desarrollo productivo en que la actividad económica se concibe como actividad reparadora y regenerativa. Se busca que los materiales que entran en el proceso productivo – ya sean materiales técnicos, como los plásticos, o biológicos, como la madera – se mantengan en este por el mayor tiempo posible o incluso de forma indefinida. Es un ciclo continuo de desarrollo positivo que conserva y mejora el capital natural, optimiza el uso de los recursos y minimiza los riesgos sistémicos al gestionar una cantidad finita de existencias y unos flujos renovables.

Para información visite la siguiente página <https://www.ellenmacarthurfoundation.org/es/economia-circular/concepto> y/o véase https://youtu.be/RstfV_n6wRg

| CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL | |
|--|--|
| ÍTEM | SUBÍTEM / DESCRIPCIÓN |
| | <p>migración hacia modelos de negocios circulares. El proveedor del servicio debe entregar un informe que detalle el estudio y/o asesoría 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 el segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). De acuerdo a lo establecido en Anexo N° 5: Declaración Jurada de No Consanguinidad, entregado en la etapa de formalización. |
| 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, 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>Gastos en capacitación dirigida a los beneficiarios/as para el desarrollo de actividades de transferencia de conocimientos sobre economía circular, tales como cursos de modelos de negocios circulares, análisis de ciclo de vida, eco-diseño, reciclaje y gestión de residuos orgánicos, entre otros. El proveedor del servicio debe entregar un informe de la capacitación realizada, incorporando copia del material entregado y registro de asistencia.</p> <p>Se excluyen de este ítem 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. De acuerdo a lo previsto en Anexo N° 5: Declaración Jurada de No Consanguinidad, entregado en la etapa de formalización.</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</p> |

CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL

| ÍTEM | SUBÍTEM / DESCRIPCIÓN |
|------|---|
| | <p>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>Se excluyen de este ítem 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. De acuerdo a lo establecido en Anexo N° 5: Declaración Jurada de No Consanguinidad, entregado en la etapa de formalización.</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, 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> |

| CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL | |
|---|---|
| ÍTEM | SUBÍTEM / DESCRIPCIÓN |
| | <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. De acuerdo a lo previsto en el Anexo N° 5: Declaración Jurada de No Consanguinidad, entregado en la etapa de formalización.</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. De acuerdo a lo previsto en Anexo N° 5: Declaración Jurada de No Consanguinidad, entregado en la etapa de formalización.</p> |
| IV. Gastos de formalización (constitución de empresas) | <p>Gastos de constitución de empresas: Comprende el gasto por concepto de formalización de empresarios/as, asociación o grupos de empresarios, tales como constitución legal de la persona jurídica, transformación de la persona jurídica, redacción de la escritura de constitución, extracto, inscripción en el Registro de Comercio, publicación en el Diario Oficial y la respectiva protocolización.</p> <p>Se excluyen de este ítem 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. De acuerdo a lo previsto en Anexo N° 5: Declaración Jurada de No Consanguinidad, entregado en la etapa de formalización.</p> |

| CATEGORÍA: INVERSIONES | |
|------------------------|---|
| ITEM | SUBÍTEM / DESCRIPCIÓN |
| I. Activos | <p>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 ejemplo, mesones, repisas, tableros, contenedores de recolección de basura y caballete); implementación de elementos tecnológicos (equipos computacionales, balanzas digitales, pesas, equipo POS para punto de venta factura/boleta electrónica u otros similares); climatización de oficinas, incluye estructuras móviles o desmontables, como, toldos, <i>stands</i> y otros similares. Incluye la adquisición de casas prefabricadas, invernaderos, contenedores (<i>containers</i>) y similares.</p> <p>Incluye la compra de bienes que contemplen, si existiese, estándares eficiencia energética o elementos que contribuyan a mejorar la eficiencia energética de la empresa, como por ejemplo: el recambio de luminarias, recambio de motores eficientes, incorporación de variadores de frecuencia, entre otros; así como también los bienes que permiten 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.</p> <p>Se incluyen, además, animales para fines reproductivos o de trabajo permanente en 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.</p> <p>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.</p> <p>Adquisición de bienes, maquinarias u otro equipamiento que permitan la distribución y/o comercialización de productos a granel, por ejemplo, sistemas de dispensadores. Adquisición de bienes que faciliten el reciclaje, por ejemplo, compactadores de residuos, contenedores de reciclaje. Adquisición de bienes que faciliten la reutilización de productos, partes y piezas, por ejemplo, sistemas de recirculación del agua; o adquisición de bienes que permitan incrementar la eficiencia material de procesos productivos, por ejemplo, sistemas informáticos de optimización logística.</p> <p>Cabe destacar que los bienes que no son estrictamente necesarios para el funcionamiento del proyecto NO PUEDEN ser cargados en este ítem,</p> |

| CATEGORÍA: INVERSIONES | |
|--|--|
| | <p>tales como: gastos generales de administración, consumos básicos y vajilla, materiales de escritorio, materiales de oficina y, en general, los materiales fungibles; es decir, aquellos que se consumen con el uso.</p> <p>Se aceptará el pago de la cuota inicial o pie de leasing financieros suscritos con bancos o instituciones financieras para financiamiento de máquinas y/o equipos. <u>Este financiamiento solo se podrá imputar como aporte empresarial.</u></p> <p>2. Activos intangibles: corresponde a la adquisición de bienes intangibles, como software, registro de marca, manejo de inventario, catálogos digitales, entre otros que sean estrictamente necesarios para el funcionamiento del proyecto.</p> <p>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). De acuerdo a lo establecido en Anexo N° 5: Declaración Jurada de No Consanguinidad, entregado en la etapa de formalización.</p> |
| II. 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> (taller, oficina, vehículo, casa prefabricada, contenedores u otro), para el funcionamiento del mismo, como por ejemplo: reparación pisos, techumbres, paredes, <i>radier</i>, tabiques; ampliaciones/obras menores²³; 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, tales como, por ejemplo: malla mosquitera, cubrimiento de línea de gas, doble puerta, y otros similares. Gastos para habilitar el espacio físico, previo al proyecto, para el funcionamiento de iniciativas de economía circular, por ejemplo, para el reacondicionamiento y/o la reutilización de recursos que anteriormente eran descartados (instalaciones para tratamiento de aguas contaminadas, el compostaje de residuos orgánicos, o reparación de aparatos eléctricos y electrónicos, entre otros).</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</p> |

²³ 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

| | |
|---|---|
| | <p>usufructuario. 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, siempre y cuando lo permita el correspondiente contrato de arrendamiento o documento de autorización de uso por parte del propietario.</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. De acuerdo a lo previsto en Anexo N° 5 Declaración Jurada de No Consanguinidad, entregado en la etapa de formalización.</p> <p>Se excluyen de este ítem 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. De acuerdo a lo previsto en Anexo N° 5: Declaración Jurada de No Consanguinidad, entregado en la etapa de formalización.</p> |
| <p>III. Capital de trabajo</p> <p>Este ítem tiene una restricción del 40% sobre el total de inversiones (Subsidio 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.</p> <p>Se excluyen: al 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). Se excluye todo el personal administrativo, tales como secretarías, contadores, <i>junior</i> u otros. De acuerdo a lo previsto en Anexo N° 5: Declaración Jurada No Consanguinidad, entregado en la etapa de formalización.</p> <p>2. Nuevos arriendos: Comprende los gastos en arrendamiento de bienes raíces (industriales, comerciales o agrícolas), maquinarias, elementos tecnológicos 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 consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos,</p> |

CATEGORÍA: INVERSIONES

| | |
|--|---|
| | <p>padre, madre y hermanos). De acuerdo a lo previsto en Anexo N° 5: Declaración Jurada No Consanguineidad, entregado en la etapa de formalización.</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. Materiales: recursos naturales o de origen artificial, que forman parte física de un producto, y que se encuentran involucrados directa o indirectamente en la elaboración del mismo. Se incluye insumos para seguridad y prevención sanitaria (Covid 19) tales como: guantes, mascarillas, mica. 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). Se excluye la compra de bienes propios, de uno de los socios, representantes legales, y su respectivo cónyuge, conviviente civil, familiares por consanguineidad y afinidad, hasta el segundo grado inclusive. De acuerdo a lo previsto en Anexo N° 5: Declaración Jurada No Consanguineidad, entregado en la etapa de formalización.</p> <p>4. Mercadería: Comprende el gasto en aquellos bienes elaborados que serán objeto de venta directa o comercialización; por ej. 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 flete a alguno de los socios/as, representantes o de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguineidad 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 consanguineidad y afinidad, hasta segundo grado inclusive. De acuerdo a lo previsto en Anexo N° 5 Declaración Jurada de No Consanguineidad, entregado en la etapa de formalización.</p> |
|--|---|



ANEXO N° 3
DECLARACIÓN JURADA SIMPLE PRÁCTICAS ANTISINDICALES

En _____, a _____ de _____ de 2021, don/doña _____, Rut N° _____, domiciliado en _____, postulante seleccionado/a a la convocatoria _____ del instrumento Capital Semilla Emprende 2021, Región Los Lagos, declara bajo juramento que **NO ha 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 firma del contrato de la presente convocatoria.

Nombre:

Nombre representante legal:

Firma:



ANEXO N° 4
DECLARACIÓN JURADA SIMPLE PROBIDAD

..... de de 2021.

En _____, a _____ de _____ de 2021, don/doña _____, cédula de identidad N° _____, domiciliado/a en _____, declara bajo juramento, para efectos de la convocatoria **“Capital Semilla Emprende 2021, Región de Los Lagos”**, que:

No tiene contrato vigente, incluso a honorarios, con el Servicio de Cooperación Técnica, Sercotec, con el Agente Operador 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 tiene parentesco hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad inclusive con el personal directivo de Sercotec, con el personal del Agente Operador de 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



ANEXO N° 5
DECLARACIÓN JURADA SIMPLE
DE NO CONSANGUINIDAD EN LA RENDICIÓN DE LOS GASTOS

En _____, a _____ de _____ de 2021, Don/ña _____, cédula de identidad N° _____, participante del proyecto _____ declara que:

- El gasto rendido en el ítem de Asistencia técnica y asesoría en gestión **NO corresponde** a mis propias boletas de honorarios, de socios, de representantes legales ni tampoco de los respectivos cónyuges, conviviente civil y parientes por consanguinidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos, entre otros).
- El gasto rendido en el ítem de Capacitación **NO corresponde** a mis propias boletas de honorarios, de socios, de representantes legales, ni tampoco de respectivos cónyuges, conviviente civil y parientes por consanguinidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos, entre otros).
- El gasto rendido en el ítem de Acciones de Marketing **NO corresponde** a mis propias boletas de honorarios, de socios, de representantes legales, ni tampoco de respectivos cónyuges, conviviente civil y parientes por consanguinidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos, entre otros).
- El gasto rendido en ítem de gastos de formalización **NO corresponde** a mis propias boletas de honorarios, de socios, de representantes legales, ni tampoco de respectivos cónyuges, conviviente civil y parientes por consanguinidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos entre otros).
- El gasto rendido en ítem de Activos **NO corresponde** a mis propios bienes, de socios, de representantes legales, ni tampoco de respectivos cónyuges, conviviente civil y parientes por consanguinidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos entre otros).
- El gasto rendido asociado al servicio de flete en sub ítem Habilitación de infraestructura **NO corresponde al pago** a alguno de los socios, representantes legales o de su respectivo cónyuge, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos entre otros).
- El gasto rendido en ítem de habilitación de infraestructura **NO corresponde** a mis propios bienes, de socios, de representantes legales, ni de respectivos cónyuges,



conviviente civil y parientes por consanguineidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos, entre otros).

- El gasto rendido en ítem 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 y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos, entre otros).
- 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 y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos, entre otros).
- El gasto rendido en el ítem materias primas, materiales y mercadería, **NO** corresponde a bienes propios ni de alguno de los socios/as, representantes legales ni tampoco de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, y parientes por consanguineidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos, entre otros).
- El gasto rendido asociado al servicio de flete en el sub ítem Ferias, 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, entre otros).
- 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 o su respectivo cónyuge, conviviente civil, familiares por consanguineidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos, entre otros).
- 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 consanguineidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos, entre otros).
- 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 consanguineidad y afinidad



hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos, entre otros).

Da fe con su firma;

Nombre y Firma RUT



ANEXO N° 6
DECLARACIÓN JURADA SIMPLE POR COMPROMISO DE ENTREGA DE INFORMACIÓN

En _____, a ____ de _____ de 2021, la empresa (razón social): _____, RUT N° _____, representada por don/doña _____, Cédula de Identidad N° _____, ambos domiciliados en _____ declara bajo juramento, para efectos de la convocatoria "Capital Semilla Emprende 2021, Región de Los Lagos", que:

Se compromete, a solicitud de Sercotec, de sus funcionarios/as o terceros que actúen en su representación; a entregar toda la información necesaria para evaluar el Plan de Trabajo y su impacto en el tiempo, hasta después de tres años, contados desde la fecha de inicio de ejecución del contrato correspondiente. En especial, el beneficiario/a se compromete a la entrega de información relativa a ventas mensuales registradas por la empresa individualizada, durante los 12 meses posteriores a la formalización con Sercotec. Lo anterior, con el objetivo de contar con información que permita al servicio evaluar las siguientes variables:

- Generación de ventas en el periodo de ejecución del proyecto
- Generación de ventas en el periodo posterior al cierre del proyecto
- Supervivencia de la empresa
- Otras que defina Sercotec para evaluar el impacto del instrumento.

Da fe con su firma;

Nombre y Firma
RUT

**ANEXO N° 7
CRITERIOS DE EVALUACIÓN TÉCNICA
CAPITAL SEMILLA EMPRENDE 2021**

REGIÓN DE LOS LAGOS

i). Cumplimiento de requisitos

| Elementos | Descripción | Porcentaje |
|-----------|---|--|
| | Cumplimiento íntegro de los requisitos establecidos en las letras: h) e i) del punto 1.5 de las presentes bases. | No tiene ponderación, es requisito de la convocatoria. |

ii). Formulario Idea de Negocio (60%)

| N° | Criterio Modelo CANVAS | Pregunta Formulario | Criterio de evaluación | Rúbrica | Nota | Ponderación Criterio |
|----|------------------------|---|--|---|------|----------------------|
| 1 | Clientes | <p>¿Quiénes son los clientes a los cuales les estamos entregando valor? ¿Cuáles son los segmentos más importantes de clientes que apunta nuestro negocio?</p> <p><i>Segmento: armar grupos de clientes de acuerdo a sus características. Tipos de clientes, con una identificación clara, a los cuales quiere llegar nuestro negocio.</i></p> | <p>Descripción del o los segmento/s de clientes al cual está dirigido su producto/servicio.</p> <p><i>Describir: nombrar y explicar detalladamente el/los elemento/s solicitados</i></p> | El/la postulante describe las características de al menos 2 segmentos de clientes a los cuales enfocará su producto/servicio. | 7 | 12% |
| | | | | El/la postulante describe las características de al menos 1 segmento de clientes a los cuales enfocará su producto/servicio. | 5 | |
| | | | | El/la postulante solo menciona a los clientes al cual enfocará su producto/servicio, sin describir las características de los mismos. | 3 | |
| | | | | El/la postulante no menciona ni describe segmentos de clientes a los cuales enfocará su producto/servicio. | 1 | |



| | | | | | | |
|---|--|--|--|---|---|-----|
| 2 | Oferta de Valor/Elemento diferenciador | <p>¿Por qué deberían preferirme el segmento de clientes que apunta mi idea de negocio, y no quedarse con la competencia?</p> <p><i>Oferta de Valor: Elemento diferenciador que ayuda a elegir un producto o servicio por sobre otro similar.</i></p> | Describe por cada segmento de clientes, cual 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 2 de los segmentos de clientes identificados anteriormente. | 7 | 16% |
| | | | | El/la postulante describe la oferta de valor para al menos 1 de los segmentos de clientes identificados anteriormente. | 5 | |
| | | | | El/la postulante describe su oferta de valor, sin mencionar a qué segmento pertenecen. | 3 | |
| | | | | El/la postulante no describe su respectiva oferta de valor. | 1 | |
| 3 | Canales de distribución/atención | <p>¿A través de qué canales quiero llegar a mis clientes?</p> <p>¿Cuáles son los canales que funcionan mejor para mi/s segmento/s de clientes? ¿Cuáles son los canales más rentables de mi modelo de negocio?</p> | Describe los canales necesarios para llegar a los clientes. Además comentar por qué 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 2 segmentos de clientes, justificando por qué utilizará cada uno. | 7 | 8% |
| | | | | El/la postulante describe canales de distribución para al menos 1 segmento de clientes, justificando por qué lo utilizará. | 5 | |
| | | | | El/la postulante describe canales de distribución, sin mencionar a qué segmento de clientes pertenecen y/o por qué se utilizarán | 3 | |
| | | | | El/la postulante no describe canales de distribución, ni menciona a qué segmento de clientes pertenecen. | 1 | |
| 4 | Relación con los clientes | <p>¿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?</p> | 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 2 segmentos. | 7 | 8% |
| | | | | El/la postulante describe y justifica la relación con el cliente en al menos 1 segmento. | 5 | |
| | | | | El/la postulante solo describe la relación con el cliente, sin mencionar a qué segmento pertenecen y/o cuál es su justificación. | 3 | |
| | | | | El/la postulante no describe la relación con el cliente en ningún segmento. | 1 | |

| | | | | | | |
|---|-------------------|---|---|---|---|----|
| 5 | Ingresos | ¿Por qué están dispuestos a pagar nuestros diferentes segmentos de clientes? ¿Por qué pagan actualmente nuestros segmentos potenciales de clientes? ¿Por qué medio prefiere pagar cada segmento de clientes? | 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 | 8% |
| | | | | El/la postulante describe los ingresos de su negocio, sin mencionar través de qué medios los percibirá. | 4 | |
| | | | | El/la postulante no describe qué ingresos ni tampoco a través de qué medios los percibirá. | 1 | |
| 6 | Recursos clave | ¿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 clave necesarios para que la oferta de valor o elemento diferenciador llegue a los clientes. | El/la postulante describe al menos 3 de los principales recursos clave, necesarios para que su oferta de valor llegue a sus clientes | 7 | 8% |
| | | | | El/la postulante describe al menos 2 de los principales recursos clave, necesarios para que su oferta de valor llegue a sus clientes | 5 | |
| | | | | El/la postulante describe 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 los recursos claves, necesarios para que su oferta de valor llegue a sus clientes. | 1 | |
| 7 | Actividades clave | ¿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 clave necesarias para que la oferta de valor o elemento diferenciador llegue a los clientes. | El/la postulante describe al menos 3 de las principales actividades clave, necesarias para que su oferta de valor llegue a sus clientes | 7 | 8% |
| | | | | El/la postulante describe al menos 2 de las principales actividades clave, necesarias para que su oferta de valor llegue a sus clientes | 5 | |
| | | | | El/la postulante describe al menos 1 de las principales actividades clave, necesarias para que su oferta de valor llegue a sus clientes | 3 | |
| | | | | El/la postulante no describe 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 | 8% |
| | | | | 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 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 clave | ¿Cuáles son las alianzas gestionadas para mejorar la satisfacción de mis clientes a través de la oferta de valor? | Definir cuáles son las actuales y potenciales alianzas clave que mi negocio debe tener para satisfacer de mejor forma a mis clientes. | El/la postulante describe a lo menos 3 alianzas clave que pueden mejorar la satisfacción de sus actuales y/o potenciales clientes. | 7 | 4% |
| | | | | El/la postulante describe a lo menos 2 alianzas clave que pueden mejorar la satisfacción de sus actuales y/o potenciales clientes. | 5 | |
| | | | | El/la postulante describe a lo menos 1 alianza clave que pueda mejorar la satisfacción de sus actuales y/o potenciales clientes. | 3 | |
| | | | | El/la postulante no describe alianzas clave. | 1 | |
| 10 | Coherencia Global de la Idea de Negocio | En este ítem se evaluará la coherencia general de la Idea de Negocio en el formulario de postulación (Canvas), sobre la base de la información incorporada en los correspondientes criterios. | Coherencia en el formulario (Canvas), respecto a los clientes y oferta de valor determinados y cómo se refleja los mismos en los demás criterios del modelo. | Se puede observar un alto nivel de coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los segmento/s de clientes descritos y la oferta de valor, lo cual se refleja también en los demás criterios de evaluación. | 7 | 20% |
| | | | | Se puede observar un alto nivel de coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los segmento/s de clientes descritos y la oferta de valor, no obstante, éste no se ve claramente reflejado en los demás criterios de evaluación. | 5 | |

| | | | | | |
|--|--|--|---|---|--|
| | | | Se puede observar un bajo nivel de coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los segmento/s de clientes descritos y la oferta de valor, lo que se ve reflejado también en los demás criterios de evaluación. | 3 | |
| | | | No existe coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los segmento/s de clientes descritos y la oferta de valor, ni tampoco entre éstos y los demás criterios de evaluación. | 1 | |

iii). Video de Presentación, Pitch (40%)

| N° | Criterio | Rúbrica | Nota | Ponderación Criterio |
|----|---|---|------|----------------------|
| 1 | Presentación del/la emprendedor/a | El emprendedor/a se presenta, mencionando tanto su nombre, como el emprendimiento que representa y su respectivo cargo en él. | 7 | 15% |
| | | El emprendedor/a se presenta por su nombre, pero no hace mención al emprendimiento que representa, ni el cargo que tiene en este. | 5 | |
| | | El emprendedor/a no hace mención a su nombre, solo al emprendimiento que representa. | 3 | |
| | | El emprendedor/a no se presenta ni hace mención a su emprendimiento. | 1 | |
| 2 | Descripción de la problemática de Negocio a resolver y potenciales clientes <i>Problemática de negocio: se refiere a una necesidad colectiva a</i> | El emprendedor/a describe el problema de negocio que resuelve con su idea y a qué clientes está dirigido. Se apoya además en estadísticas. | 7 | 30% |
| | | El emprendedor/a describe el problema de negocio que resuelve con su idea y a qué clientes está dirigido, pero no se apoya en estadísticas. | 5 | |
| | | El emprendedor/a solo describe el problema, sin identificar a quién está dirigido; o solo hace mención a potenciales clientes. | 3 | |



| | | | | |
|---|--|--|-----------------|-----|
| | <i>resolver, y no a la necesidad de carácter personal del/la postulante.</i> | El emprendedor/a no describe el problema de negocio ni a qué clientes está dirigido. | 1 | |
| 3 | Descripción de la solución, oferta de valor y elementos que diferencian | El emprendedor/a describe la solución propuesta a la problemática de negocio, mencionando elementos diferenciadores de su oferta de valor. | 7 | 40% |
| | | El emprendedor/a describe la solución propuesta a la problemática de negocio, sin mencionar elementos diferenciadores de su oferta de valor. | 5 | |
| | | El emprendedor/a solo describe su oferta de valor, sin hablar de la solución a la cual está dirigida. | 3 | |
| | | El emprendedor/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 emprendedor/a, 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° 8

Criterios de Evaluación del Comité de Evaluación Regional

Para efectuar la evaluación final, el Comité de Evaluación Regional (CER) analiza las ideas de negocio que llegaron a esta etapa. 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:

- 1- **Potencial de la Idea de Negocio**, considerando principalmente las fortalezas y debilidades del modelo de negocio descrito en el Formulario de Postulación, la pertinencia y coherencia de las Acciones de Gestión Empresarial e Inversiones, y recomendaciones por parte del Agente Operador Sercotec.
- 2- **Fundamentación de la Oportunidad de Negocio**, en consideración al nivel de conocimiento y apropiación del proyecto por parte del emprendedor/a postulante.
- 3- **Comunas** en relación a la participación de mercado.
- 4- **Implementación de ideas de negocios sustentables**, en consideración a la incorporación de acciones de eficiencia energética y/o renovables y economía circular en la cadena de desarrollo del producto o servicio.

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

| Criterio | Descripción | Nota | Ponderación |
|------------------------------------|--|------|-------------|
| 1. Potencial de la Idea de Negocio | Alta proyección: - La Idea presenta fortalezas <u>muy superiores</u> a sus debilidades según su modelo de negocio, especialmente en términos de las acciones de gestión empresarial y las inversiones estimadas. - Se presenta un <u>alto nivel de coherencia</u> entre el objetivo general de la Idea de Negocio y/o el sector económico que apunta el potencial | 7 | 30% |



| | | | |
|--|--|---|--|
| | <p>proyecto, con las inversiones y acciones de gestión empresarial estimadas.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lo evaluado por el agente operador de Sercotec permite prever una <u>elevada probabilidad de éxito</u> en la implementación del potencial proyecto. - <u>No se aprecian impedimentos</u> para el éxito del proyecto dada su naturaleza y/o localización geográfica. | | |
| | <p>Buena proyección:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La Idea presenta fortalezas <u>superiores</u> a sus debilidades según su modelo de negocio, especialmente en términos de las acciones de gestión empresarial y las inversiones estimadas. - Se presenta <u>coherencia</u> entre el objetivo general de la Idea de Negocio y/o el sector económico que apunta el potencial proyecto, con las inversiones y acciones de gestión empresarial estimadas. - Lo evaluado por el agente operador de Sercotec permite prever <u>una alta probabilidad de éxito</u> en la implementación del potencial proyecto. - <u>No se aprecian impedimentos significativos</u> para el éxito del proyecto dada su naturaleza y/o localización geográfica. | 6 | |
| | <p>Mediana proyección:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La Idea presenta fortalezas <u>levemente superiores</u> a sus debilidades según su modelo de negocio, especialmente en términos de las acciones de gestión empresarial y las inversiones estimadas. - Presenta una <u>coherencia parcial</u> entre el objetivo general de la Idea de Negocio y/o el sector económico que apunta el potencial proyecto, con las inversiones y acciones de gestión empresarial estimadas. - Lo evaluado por el agente operador de Sercotec permite prever <u>cierta probabilidad de éxito</u> en la implementación del potencial proyecto. - <u>No se aprecian impedimentos significativos</u> para el éxito del proyecto dada su naturaleza y/o localización geográfica. | 5 | |
| | <p>Escasa proyección:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La Idea presenta debilidades <u>levemente superiores</u> a sus fortalezas según su modelo de negocio, especialmente en términos de las acciones de gestión empresarial y las inversiones estimadas. - Presenta una <u>baja coherencia</u> entre el objetivo general de la Idea de Negocio y/o el sector económico que apunta el potencial | 4 | |



| | | | |
|--|--|---|--|
| | <p>proyecto, con las inversiones y acciones de gestión empresarial estimadas.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lo evaluado por el Agente operador de Sercotec permite prever una <u>leve probabilidad</u> de éxito en la implementación del potencial proyecto. - Se aprecia un <u>posible impedimento significativo</u> para el éxito del proyecto dada su naturaleza y/o localización geográfica. | | |
| | <p>Nula proyección:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La Idea presenta debilidades superiores a sus fortalezas según el modelo de negocio, especialmente en términos de las acciones de gestión empresarial y las inversiones estimadas. - Presenta <u>baja o nula coherencia</u> entre el objetivo general de la Idea de Negocio y/o el sector económico que apunta el potencial proyecto, con las inversiones y acciones de gestión empresarial estimadas. - Lo evaluado por el agente operador de Sercotec no permite prever alguna probabilidad de éxito en la implementación del potencial proyecto. - Además se aprecian <u>impedimentos significativos</u> para el éxito del proyecto dada su naturaleza y/o localización geográfica. | 2 | |

| criterio | Descripción | Nota | Ponderación |
|--|--|------|-------------|
| 2. Fundamentación de la Oportunidad de Negocio | <ul style="list-style-type: none"> - Existe un elevado conocimiento del rubro del negocio y de su mercado (proveedores, evidencia potenciales clientes y/o estima cantidad de clientes) por parte de el/la postulante y/o logra transmitir de manera destacada los alcances y resultados de su idea de negocio, realizando una excelente justificación respecto al futuro Plan de Trabajo a formular. - Se visualiza una apropiación técnica, financiera y normativa del potencial proyecto por parte del/la postulante. | 7 | 25% |
| | <ul style="list-style-type: none"> - Existe un buen conocimiento del rubro del negocio y de su mercado (proveedores, evidencia potenciales clientes y/o estima cantidad de clientes) por parte de el/la postulante y/o logra transmitir con claridad los alcances y resultados de su idea de negocio, realizando una justificación satisfactoria respecto al futuro Plan de Trabajo a formular. - Se visualiza de manera poco clara la apropiación técnica, financiera o normativa del potencial proyecto por parte del/la postulante. | 6 | |



| | | | |
|--|---|---|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> - Existe un conocimiento regular del rubro del negocio y de su mercado (proveedores, evidencia potenciales clientes y/o estima cantidad de clientes) por parte de el/la postulante y/o logra transmitir con cierta dificultad los alcances y resultados de su idea de negocio, realizando una justificación suficiente respecto al futuro Plan de Trabajo a formular. - Se visualiza una baja apropiación del potencial proyecto por parte del/la postulante en dos de los tres ámbitos (técnico, financiero y normativo). | 5 | |
| | <ul style="list-style-type: none"> - Existe un escaso conocimiento del rubro del negocio y de su mercado (proveedores, evidencia potenciales clientes y/o estima cantidad de clientes) por parte de el/la postulante y/o logra transmitir con dificultad los alcances y resultados de su idea de negocio, realizando una justificación deficiente respecto al futuro Plan de Trabajo a formular. - La apropiación del potencial proyecto por parte del/la postulante, es difusa (dubitativa) en los tres ámbitos (técnico, financiero y normativo). | 4 | |
| | <ul style="list-style-type: none"> - Existe nulo conocimiento del rubro del negocio y de su mercado (proveedores, evidencia potenciales clientes y/o estima cantidad de clientes) por parte de el/la postulante y/o no logra transmitir con claridad los alcances y resultados de su idea de negocio, no realizando en la práctica una justificación respecto al futuro Plan de Trabajo a formular. - No existe apropiación del potencial proyecto. | 2 | |

| criterio | Descripción del criterio | Nota | Ponderación del ámbito |
|--|---|------|------------------------|
| 3. Comunas en relación a la participación de mercado | El/la postulante tiene domicilio actual en alguna de las siguientes comunas de la región: Chonchi, Curaco de Velez, Dalcahue, Puqueldon, Queilén, Quemchi, Quinchao, Quellón, Calbuco, Cochamó, Hualaihué, Chaitén, Palena, Futaleufú, Fresia, Frutillar, Llanquihue, Los Muermos, Maullín, Puerto Octay, Purranque, Puyehue, Río Negro, San Juan de la Costa, o San Pablo. | 7 | 30% |
| | El/la postulante NO tiene domicilio actual en alguna de las siguientes comunas de la región: Chonchi, Curaco de Velez, Dalcahue, Puqueldon, Queilén, Quemchi, Quinchao, Quellón Calbuco, Cochamó, Hualaihué, Chaitén, Palena, Futaleufú, Fresia, Frutillar, | 3 | |



| | | | |
|--|---|--|--|
| | Llanquihue, Los Muermos, Maullín, Puerto Octay, Purranque, Puyehue, Río Negro, San Juan de la Costa, o San Pablo. | | |
|--|---|--|--|

| Criterio | Descripción | Nota | Ponderación |
|---|--|------|-------------|
| 4. Implementación de ideas de negocios sustentables | La idea de negocio presentada incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, acciones de eficiencia energética y/o renovables y economía circular. | 7 | 15% |
| | La idea de negocio presentada incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, acciones de eficiencia energética o energías renovables o economía circular. | 4 | |
| | La idea de negocio presentada NO incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, acciones de eficiencia energética y/o renovables, ni tampoco economía circular. | 1 | |



ANEXO N° 9

GUIA DE PROYECTOS CON ENFOQUE SUSTENTABLE

Criterio evaluación: Implementación de ideas de negocios sustentables

¿Cuál es el objetivo de crear proyectos sustentables?

El objetivo de que la creación de proyectos tenga un enfoque sustentable es que se pueda generar un plan de trabajo, donde el negocio y las actividades que lo componen puedan mirar paulatinamente a la sustentabilidad, ya sea; generando una nueva área de negocio, realizando la migración de un servicio, ajustando un producto hacia uno más sustentable, ejecutando actividades sustentables, compra de activos eficientes y/o la creación de guías de acciones y mejores prácticas con foco en la sustentabilidad. Lo anterior, siempre diseñando un enfoque sustentable para los ámbitos de; Eficiencia Energética, y/o Energías Renovables y/o Economía Circular. (Si deseas saber más, has click en el siguiente link <https://capacitacion.sercotec.cl/portal/content/capsula-sustentabilidad>)

¿Cómo puedo migrar a la sustentabilidad?

Hay muchos negocios que poseen pequeñas acciones de sustentabilidad sin saberlo, es por ello que, una de las primeras acciones a realizar debe ser identificar estas acciones, generar un plan de trabajo y de esta forma comenzar a implementarlas gradualmente en el tiempo. Existe un gran abanico de posibilidades de acciones sustentables a realizar según el rubro en el cual se inserte el negocio, sin embargo, en el siguiente listado podrás encontrar ideas generales de qué podrías realizar. Como consejo has una lluvia de ideas e identifica los aspectos más importantes para tu negocio.

1. EFICIENCIA ENERGÉTICA Y ENERGÍAS RENOVABLES

¿Qué puedo hacer en mi negocio?

- 1.1 Realización de acciones para disminuir costos energéticos, por ejemplo; cambio de letreros luminosos por opciones eficientes, recambio de luminarias a eficientes, habilitación y mejora de envolvente térmica, mejora en calefacción y enfriamiento, entre otras.
- 1.2 Realización de acciones para la implementación de componentes que mejoren la eficiencia energética en las instalaciones como lo es la implementación de **domótica**¹, migrando a un “negocio inteligente” ejemplos de ello son: automatizar la calefacción, el sistema eléctrico, las persianas, los artefactos eléctricos, el sistema de alarma, entre otros.

¹ Domótica: es el conjunto de tecnologías aplicadas al control y la automatización inteligente de un negocio o vivienda, que permite una gestión eficiente del uso de la energía, aporta seguridad y confort, además de comunicación entre el usuario y el sistema conectando los equipos a través de un centro de control (celular, Tablet, computador).

- 1.3 Realizar acciones de Eficiencia energética en el uso de maquinaria y equipamiento, por ejemplo; la compra de hornos eficientes, vitrinas eficientes, sistemas de aire acondicionado, entre otros.
- 1.4 Asesoría para la realización de **inventario energético**² en mi negocio con el fin de poder Identificar y cuantificar el potencial de ahorro de energía en las instalaciones y equipamiento energético y evaluar las alternativas de mejora viables técnica y económicamente.
- 1.5 Asesoría para tener claro cómo migrar mi negocio a la utilización de combustibles más amigables.
- 1.6 Asesoría para saber cómo comprar equipamiento eficiente para mi negocio.
- 1.7 Asesoría para identificar que energía renovable es la más adecuada para mi negocio y como poder implementarla.
- 1.8 Asesoría para la creación de guías y/o capacitaciones en temáticas de; Conducción eficiente, Cómo disminuir los gastos energéticos en mi negocio, Eficiencia energética y energías renovables en los procesos productivos.

2. ECONOMÍA CIRCULAR

¿Qué puedo hacer en mi negocio?

- 2.1 Actividades que migren hace un modelo de gestión de sus residuos, ya sea implementación de compostaje, reducción, reutilización, reciclaje y/o valorización de residuos sólidos o líquidos.
- 2.2 Actividades relacionadas con la reducción de residuo ya sea por una baja en las mermas, valorización de residuos y/o transformación de un residuo en una nueva materia prima o subproducto.
- 2.3 Estudio de gastos operativos (optimización de logística, envases y embalajes, limpieza, gestión de residuos, negociación de precios de insumos, entre otros).
- 2.4 Realización de convenios y/o alianzas con otros empresarios para trabajar en conjunto en la gestión de residuos de sus procesos, productos y/o actividades relacionadas. Integrando siempre a la cadena el trabajo con proveedores sustentables.
- 2.5 Generación de envases y embalajes sustentables y/o eco-etiquetado.
- 2.6 Implementación de acciones para venta de productos a granel a través de envases reutilizables.
- 2.7 Diseño e implementación de servicios de reparación o arriendo de productos.

² Inventario energético: consiste en la identificación y medición desglosada de los principales elementos consumidores de energía en el negocio, por ejemplo, en las áreas de; alumbrado, calefacción, aire acondicionado, producción de agua caliente sanitaria (ACS), y otros consumos eléctricos. El inventario incluye aspectos técnicos como condiciones de funcionamiento, horarios, tipo de equipos, cantidad, consumos energéticos, tarifas eléctricas, entre otros.



2.8 Creación de guías y/o capacitaciones en:

- Estudio de generación interna y externa de residuos en mi negocio y como poder gestionarlos eficientemente en la cadena de utilización.
- Innovación y nuevas líneas de trabajo en base a la gestión de residuos.
- Identificación y categorización de proveedores según buenas prácticas ambientales.
- Cómo implementar compostaje y reciclaje en mi negocio desde la caracterización de residuos.

3. USO EFICIENTE DEL AGUA

¿Qué puedo hacer en mi negocio?

3.1 Compra e implementación de equipamiento eficiente para reducción de uso de recurso hídrico.

3.2 Creación de guías y/o capacitaciones en:

- Diseño de sistema de gestión hídrica, con la finalidad de un manejo óptimo del recurso y maximización de recursos económicos.
- Detección de oportunidades para la implementación de medidas para un mejor uso del recurso hídrico.
- Medición de huella hídrica en la producción de bienes y/o servicios.