



BASES DE CONVOCATORIA



CRECE



CRECE
FONDO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS
"MULTISECTORIAL"

REGIÓN DE LA ARAUCANÍA
2022

Gobierno de Chile





| | |
|--|-----------|
| 1. DESCRIPCIÓN DEL INSTRUMENTO | 3 |
| 1.1. ¿Qué es? | 3 |
| 1.2. ¿A quiénes está dirigido? | 3 |
| 1.3. ¿Quiénes no pueden participar? | 4 |
| 1.4. Focalización de la convocatoria | 4 |
| 1.5. Requisitos de la convocatoria..... | 4 |
| 1.6 ¿Qué financia? | 8 |
| 1.7 ¿Qué NO financia este Instrumento? | 9 |
| 2. POSTULACIÓN | 10 |
| 2.1. Plazos de postulación | 10 |
| 2.2. Pasos para postular | 11 |
| 2.3. Apoyo en el proceso de postulación | 14 |
| 3. EVALUACIÓN Y SELECCIÓN | 14 |
| 3.1. Evaluación de admisibilidad automática | 14 |
| 3.2. Evaluación de admisibilidad manual | 15 |
| 3.3. Test de Preselección..... | 15 |
| 3.4. Evaluación Técnica | 16 |
| 3.5. Visita en Terreno..... | 16 |
| 3.6. Comité de Evaluación Regional (CER) | 17 |
| 4. Formalización | 19 |
| 5. FASE DE DESARROLLO | 21 |
| 5.1. Ajustes Plan de Trabajo..... | 21 |
| 5.2. Implementación del Plan de Trabajo | 22 |
| 6. TÉRMINO DEL PROYECTO | 24 |
| 7. OTROS | 27 |
| ANEXO N° 1. REQUISITOS DE LA CONVOCATORIA | 29 |
| ANEXO N° 2. ÍTEMS FINANCIABLES | 33 |
| ANEXO N° 3. DECLARACIÓN JURADA SIMPLE PROBIDAD | 41 |
| ANEXO N° 4. DECLARACIÓN JURADA SIMPLE DE NO CONSANGUINEIDAD | 42 |
| ANEXO N° 5. CRITERIOS DE EVALUACIÓN TÉCNICA | 44 |
| ANEXO N° 6. CRITERIOS VISITA EN TERRENO | 50 |
| ANEXO N° 7. CRITERIOS DE EVALUACIÓN DEL COMITÉ DE EVALUACIÓN REGIONAL (se considerará evaluaciones previas e informe visita en terreno) | 51 |
| ANEXO N°8. GUIA DE PROYECTOS CON ENFOQUE SUSTENTABLE | 52 |



1. DESCRIPCIÓN DEL INSTRUMENTO.

1.1. ¿Qué es?

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

Para acceder a este instrumento, los empresarios/as deberán completar y enviar el formulario de postulación 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.

Sercotec financiará las Acciones de Gestión Empresarial y/o Inversiones identificadas, por un valor de \$5.000.000 netos¹. Para Acciones de Gestión Empresarial se deberá considerar un monto máximo de \$1.000.000. Asimismo, cada empresa deberá financiar cualquier impuesto asociado a su proyecto.

El Plan de Trabajo debe considerar, obligatoriamente, un aporte empresarial del 2% del valor del subsidio de Sercotec, por cada ítem o subítem a financiar.

Los proyectos a ser financiados, deberán implementarse íntegramente en la región en la cual postula.

1.2. ¿A quiénes está dirigido?

- A personas naturales o jurídicas, con iniciación de actividades en primera categoría, ante el Servicio de Impuestos Internos, con una actividad económica vigente, que sea coherente con la focalización de la presente convocatoria, y con ventas netas demostrables anuales mayores o iguales a 200 UF e inferiores o iguales a 25.000 UF. Excepcionalmente, podrán postular personas naturales o jurídicas con menos de un año de inicio de actividades en primera categoría, que demuestren ventas de al menos 20 UF y tengan, como mínimo, 3 meses de antigüedad contados desde la fecha de inicio de la convocatoria.
- A cooperativas, con iniciación de actividades en primera categoría, con ventas promedio por asociado inferiores a las 25.000 UF, lo que se calcula con el monto de las ventas totales de las

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



cooperativas dividido por el número de asociados. Se excluyen las cooperativas de servicios financieros.

1.3. ¿Quiénes no pueden participar?

- a) Las personas naturales que tengan contrato vigente, incluso a honorarios, con Sercotec, o con el Agente Operador Sercotec 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 Sercotec a cargo de la convocatoria o de quienes participen en la asignación de recursos correspondientes a la presente convocatoria.
- c) El/la gerente/a, administrador/a, 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) Las personas naturales o jurídicas que tengan vigente o suscriban contratos de prestación de servicios con Sercotec, o el Agente Operador Sercotec a cargo de la convocatoria, o quienes participen en la asignación de recursos correspondientes a la presente convocatoria.
- e) Las personas jurídicas en que cualquiera de las personas señaladas tenga participación, incluidas las sociedades por acciones o anónimas cerradas en que éstas sean accionistas, o las sociedades anónimas abiertas en que éstas sean dueñas de acciones que representen el 50% o más del capital.
- f) Aquellas personas que se encuentren en cualquiera otra circunstancia que implique un conflicto de interés, incluso potencial, y que, en general, afecte el principio de probidad, según determine el Servicio de Cooperación Técnica, en cualquier etapa del Programa, aún con posterioridad a la selección.
- g) Cooperativas financieras, sociedades de hecho y comunidades hereditarias.

1.4. Focalización de la convocatoria.

La presente convocatoria está dirigida a Micro y Pequeñas empresas, personas naturales y jurídicas de la Región de la Araucanía, con iniciación de actividades en 1° categoría ante el SII, pertenecientes a cualquier sector económico.



1.5. Requisitos de la convocatoria.

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

Los requisitos de la presente convocatoria son:

REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD

Validación automática.

- a. Ser persona natural y/o jurídica con iniciación de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos (SII), a la fecha de inicio de la convocatoria.
- b. La Idea de Negocio deberá considerar un monto de \$ 5.000.000.- de financiamiento Sercotec. En caso de existir un error en los montos postulados, éstos podrán ajustarse durante el proceso de evaluación.
- c. No tener deudas laborales o previsionales ni multas impagas, asociadas al Rut de la empresa postulante, a la fecha de cierre de las postulaciones. Sercotec validará nuevamente esta condición al momento de formalizar.
- d. No tener deudas tributarias liquidadas morosas, asociadas al Rut de la empresa postulante, a la fecha de cierre de las postulaciones. Sercotec validará nuevamente esta condición al momento de formalizar.
- e. No haber sido condenado por prácticas antisindicales y/o infracción a derechos fundamentales del trabajador, dentro de los dos años anteriores a la fecha de cierre de las postulaciones. Sercotec validará nuevamente esta condición al momento de formalizar.
- f. No tener rendiciones pendientes con Sercotec, a la fecha de inicio de la convocatoria.
- g. No haber incumplido las obligaciones contractuales de un proyecto de Sercotec con el Agente Operador Sercotec (término anticipado o incumplimiento de contrato por hecho o acto imputable a la empresa beneficiaria), a la fecha de inicio de la convocatoria. Sercotec validará esta condición al momento de formalizar.
- h. Contar con una empresa registrada en la Región de la Araucanía en el portal www.sercotec.cl.
- i. No haber sido beneficiado del instrumento Crece año 2021 y 2022, y Digitaliza tu Almacén 2022, cualquier fuente de financiamiento. Sercotec validará nuevamente esta condición al momento de formalizar.



Validación Manual

- j. Empresas con ventas netas demostrables anuales mayores o iguales a 200 UF e inferiores o iguales a las 25.000 UF. Excepcionalmente, podrán postular personas naturales o jurídicas con menos de un año de inicio de actividades en primera categoría, que demuestren ventas de al menos 20 UF y tengan, como mínimo, 3 meses de antigüedad contados desde la fecha de inicio de la convocatoria.

Para el cálculo del nivel de ventas netas, se considerará el valor de la UF correspondiente a la fecha de inicio de la presente convocatoria, y los códigos 538, 020 y 142 de los respectivos Formularios 29. Por su parte, se utilizará el siguiente período:

| Mes de Inicio de Convocatoria | Período de cálculo de ventas |
|-------------------------------|------------------------------|
| Junio 2022 | Mayo 2021 - Abril 2022 |

En el caso de ser Cooperativas, se les solicitará que las ventas netas promedio por asociado sean inferiores a 25.000 UF, lo cual se calcula con el monto total de ventas netas durante el período de cálculo de ventas netas de la cooperativa dividido por el número de asociados.

Se excluyen las cooperativas de servicios financieros.

- k. Tener inicio de actividades en un giro coherente a la convocatoria a la cual postula.
- l. Tener domicilio comercial en la Región de la Araucanía. No se evaluarán a aquellas empresas que no cumplan con esta condición.

REQUISITOS DE VISITA EN TERRENO

- m. La Idea de Negocio debe ser coherente con la focalización de la presente convocatoria.
- n. Tener domicilio comercial en la Región de la Araucanía. No se evaluarán proyectos a ser implementados en una región diferente a la cual postula.
- o. En caso que la idea de negocio considere financiamiento para habilitación infraestructura, la empresa debe acreditar una de las siguientes condiciones: ser propietaria, usufructuaria, comodataria, arrendataria; o en general, acreditar cualquier otro antecedente en que el titular del derecho de dominio o quien tenga facultad de realizarlo (por ejemplo, organismo público encargado de entregar la respectiva concesión) ceda el uso a la empresa².

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



REQUISITOS FORMALIZACIÓN

- p. No tener deudas laborales o previsionales ni multas impagas, asociadas al Rut de la empresa al momento de formalizar. El documento debe estar vigente a la fecha de firma del contrato.
- q. No tener deudas tributarias liquidadas morosas, asociadas al Rut de la empresa al momento de formalizar. El documento debe estar vigente a la fecha de firma del contrato.
- r. No haber sido condenado por prácticas antisindicales o infracción derechos fundamentales del trabajador, dentro de los dos años anteriores a la fecha de la firma del contrato.
- s. No haber incumplido las obligaciones contractuales de un proyecto de Sercotec con el Agente Operador Sercotec (término anticipado o incumplimiento de contrato por hecho o acto imputable a la empresa beneficiaria).
- t. No haber sido beneficiado del instrumento Crece año 2021 y 2022, y Digitaliza tu Almacén 2022, cualquier fuente de financiamiento.
- u. El titular o representante legal de la empresa, ya sea esta natural o jurídica, no podrá tener contrato vigente, incluso a honorarios, con Sercotec, o el Agente Operador Sercotec a cargo de la convocatoria, o quienes participen en la asignación de recursos, ni podrá ser cónyuge, conviviente civil o pariente hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad inclusive con el personal directivo de Sercotec, el personal del Agente Operador Sercotec a cargo de la convocatoria o quienes participen en la asignación de recursos, incluido personal de la Dirección Regional que intervenga en la convocatoria.
- v. Previo a la firma de contrato, el beneficiario/a debe entregar al Agente Operador Sercotec el aporte empresarial en efectivo, transferencia electrónica o depósito bancario.
- w. 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.

REQUISITOS FASE DE DESARROLLO

- x. Los gastos ejecutados para las Acciones de Gestión Empresarial y/o Inversiones no pueden corresponder a la remuneración del empresario/a, ni de los socios/as, ni de representantes, ni de su respectivo cónyuge, conviviente civil, hijos y parientes por consanguinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos).
- y. 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.



1.6 ¿Qué financia?

Con el subsidio entregado por Sercotec, es posible financiar los siguientes ítems de gastos³.

| CATEGORÍA | ÍTEM | DEFINICIÓN |
|---------------------------------|--|--|
| Acciones de Gestión Empresarial | Asistencia técnica y asesoría en gestión | Comprende el gasto para contratación de servicios de consultoría orientadas a entregar conocimientos, información y/o herramientas técnicas que tengan un impacto directo en la gestión de los beneficiarios/as. |
| | Capacitación | Comprende el gasto en consultoría(s) dirigidas a los beneficiarios para el desarrollo de actividades transferencia de conocimientos requeridos para el desarrollo del nuevo negocio. |
| | Acciones de marketing | Ferias, exposiciones, eventos: comprende el gasto por concepto de participación, 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 proyectos de fomento productivo, incluidos 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 los/as beneficiarios/as de un proyecto. |
| Inversiones | 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, tales como software, registro de marca, entre otros, estrictamente necesarios para el funcionamiento del proyecto. |
| | 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. |
| | Capital de trabajo | Nuevas contrataciones: gasto en remuneraciones u honorarios de nuevos trabajadores asociados al proyecto, contratados con posterioridad al inicio formal del proyecto. |

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



| CATEGORÍA | ÍTEM | DEFINICIÓN |
|-----------|------|---|
| | | <p>Nuevos arriendos: Comprende los gastos en arrendamiento de bienes raíces (industriales, comerciales o agrícolas), maquinarias y/o vehículos necesarios para el desarrollo del proyecto, contratados con posterioridad a la firma de contrato con el Agente Operador Sercotec.</p> <p>Materias primas y materiales: comprende el gasto en aquellos bienes directos de la naturaleza o semielaborados que resultan indispensables para el proceso productivo y que son transformados o agregados a otros, para la obtención de un producto final</p> <p>Mercadería: Comprende el gasto en aquellos bienes elaborados que serán objeto de venta directa o comercialización; por ejemplo, se compran y se venden pantalones.</p> <p>Servicios esenciales para el funcionamiento del negocio: Comprende el gasto en aquellos servicios que son contratados por la empresa a un tercero, y resultan indispensables para el desarrollo del negocio.</p> |

Se sugiere revisar Anexo N° 8 **“GUIA DE PROYECTOS CON ENFOQUE SUSTENTABLE”** de estas Bases, con la finalidad de apoyar la elaboración del Plan de Trabajo de las empresas.

1.7 ¿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 Agente Operador de 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. Con todo, 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 esta situación, y en rendiciones posteriores el Formulario 29 del mes de la respectiva rendición. Sólo para el caso de aquellos instrumentos que no exijan aporte empresarial o el porcentaje de aporte empresarial no cubra el impuesto, los impuestos no recuperables podrán ser cargados al subsidio Sercotec.
- b) La compra de bienes raíces, valores e instrumentos financieros (ahorros a plazo, depósitos en fondos mutuos, entre otros).



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

2. POSTULACIÓN

2.1. Plazos de postulación⁵

Los/as interesados/as podrán iniciar y enviar su postulación a contar de las 12:00 horas del día 9 de junio de 2022 hasta las 15:00 horas del día 17 de junio de 2022.

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

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

IMPORTANTE:

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

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

⁵ Los plazos consideran hora continental del territorio nacional.



Una misma empresa no podrá resultar beneficiada más de una vez en el presente instrumento durante el año 2022. Asimismo, no podrá ser beneficiada la persona jurídica cuyos socios o accionistas⁶ o la misma empresa tenga el 50% o más de participación en otra que haya sido beneficiada en la presente convocatoria. De la misma forma, si una persona natural tiene una participación de 50% o más, en más de una persona jurídica, sólo podrá una de éstas resultar beneficiaria (para la revisión se de esta condición, se considerará la fecha de inicio de la convocatoria). En caso que una persona natural desarrolle su actividad como tal y como Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL), sólo podrá recibir un beneficio.

2.2. Pasos para postular

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

a) Registro de usuario/a Sercotec

Registrarse como usuario/a en www.sercotec.cl, o bien, actualizar sus antecedentes de registro (revisar que se encuentre vinculada la empresa a postular). El/la postulante realiza la postulación con la información ingresada en este registro, la cual será utilizada por Sercotec durante todo el proceso.

b) Test de Caracterización del empresario/a y su empresa

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

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

c) Video de Presentación-Pitch

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

⁶ Para el cálculo de la participación de los socios o accionistas, se considerará la suma de la participación de éstos en las personas jurídicas postulantes.



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

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

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

IMPORTANTE:

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

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

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

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

d) Formulario Idea de Negocio

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

| N° | Modelo de Negocio |
|----|--|
| 1 | Clientes |
| 2 | Oferta de Valor/Elemento diferenciador |
| 3 | Canales de distribución |
| 4 | Relación con los clientes |



| | |
|----|---|
| 5 | Ingresos |
| 6 | Recursos claves |
| 7 | Actividades claves |
| 8 | Costos |
| 9 | Alianzas claves |
| 10 | Coherencia Global de la Idea de Negocio |

e) Estructura de Costos (Cuadro Presupuestario)

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

- Acciones de Gestión Empresarial
- Inversiones.

f) Carpeta Tributaria

Cada empresa postulante deberá adjuntar su carpeta tributaria para solicitar créditos, disponible en www.sii.cl.

→ Ingresar a MI SII → Seleccionar “Servicios Online” → Seleccionar “Situación Tributaria”
→ Seleccionar “Carpeta Tributaria Electrónica” → Seleccionar “Generar Carpeta Tributaria para Solicitar Créditos”.

Se deberá poner especial atención en que el documento contenga todos los formularios 29 de los períodos requeridos para efectos del cálculo del nivel y disminución de ventas. Este documento es obligatorio para todas las empresas postulantes.

Cabe mencionar que NO se aceptará una carpeta tributaria distinta a la “carpeta tributaria para solicitar créditos” que se genera en la página web del SII (Formato PDF). En caso de adjuntar una carpeta tributaria distinta a la antes señalada, la empresa postulante será declarada inadmisibles. Por su parte, la carpeta tributaria sólo será válida, si el RUT emisor es el mismo que el RUT de la empresa postulante.

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



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

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

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

IMPORTANTE:

Sólo aquellas empresas postulantes, que cumplan con todos los requisitos de admisibilidad establecidos en las Bases de Convocatoria en el punto 1.5, letras a), b), c), d), e), f), g), h) e i), los cuales serán validados automáticamente, podrán enviar su Formulario de Postulación. Una vez enviada su postulación, el sistema enviará un correo electrónico a la dirección del postulante registrado en www.sercotec.cl, indicando la recepción exitosa de la postulación.

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

En caso de producirse una falla técnica en la plataforma informática, que impida la postulación, que acepte postulaciones improcedentes o que provoque la pérdida de la información ingresada por los postulantes, 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 Visión Ingenieros Asoc. Ltda, Dirección: Tiburcio Saavedra N° 1345, Temuco, Teléfono +56452246615, correo electrónico operaciones@v-i.cl. Además, pueden recurrir a los Puntos Mipe ubicados en las oficinas regionales de Sercotec, por teléfono, o bien, en forma virtual ingresando a 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 el punto 1.5 letras *a), b), c), d), e), f) g), h) e i)*, de estas Bases de Convocatoria, los que se describen y precisan en Anexo N° 1, será realizada automáticamente a través de la plataforma de postulación, lo que determinará quienes podrán enviar el formulario de postulación.

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

3.2. Evaluación de admisibilidad manual

El Agente Operador procederá a revisar el cumplimiento de requisitos de admisibilidad dispuestos en el punto 1.5 letras *j), k) y l)* de estas Bases de Convocatoria, los que se describen y precisan en el Anexo N° 1, a todos aquellos postulantes que hayan enviado su postulación y se encuentren dentro del puntaje de corte definido por la Dirección Regional (en consideración del presupuesto disponible).

IMPORTANTE:

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

3.3. Test de Preselección

Una vez finalizado el plazo de postulación, con resultados del Test de caracterización respondido por cada postulante durante el proceso de postulación, y en base a disponibilidad presupuestaria, cada Dirección Regional establecerá un puntaje de corte y realizará la selección de aquellos/as postulantes que serán evaluados técnicamente. En el caso de que uno o más beneficiarios hayan obtenido la misma nota en el Test y ésta coincida con la nota de corte establecida por la Dirección Regional, se priorizará a aquel postulante que haya enviado primero la postulación.



3.4. Evaluación Técnica

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

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

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

3.5. Visita en Terreno

Todas las ideas de negocio evaluadas técnicamente, serán evaluadas cualitativamente en terreno por el Agente Operador Sercotec (Ver Anexo N° 6). Para lo anterior, deberá emitir un informe con el resultado de cada uno de los ámbitos evaluados y realizar recomendación justificada, señalando si el proyecto cuenta o no con la factibilidad técnica para ser implementado, y otros antecedentes que pudieran ser relevantes para la evaluación del Comité de Evaluación Regional.

Además, se verificarán los requisitos establecidos para esta etapa en el punto 1.5 de las presentes Bases de Convocatoria.

IMPORTANTE:

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

Asimismo, excepcionalmente, el/la Director/a Regional, podrá autorizar que las actividades requeridas para realizar la evaluación en terreno, se realicen de manera remota, a través de medios telefónicos, videoconferencias, correos electrónicos y cualquier otro medio que permita concretar la actividad contemplada en las presentes Bases de Convocatoria.



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

3.6. Comité de Evaluación Regional (CER)

El Comité de Evaluación Regional (CER) es una instancia colegiada, que se constituye en cada una de las Direcciones Regionales de Sercotec, para realizar la evaluación técnica y financiera de los proyectos para su aprobación y asignación de recursos.

El CER, podrá requerir que los/as postulantes sean convocados por Sercotec para realizar una presentación de su Idea de Negocio, considerando un tiempo máximo de 5 minutos. La forma y el lugar en que se realizará esta actividad será comunicada oportunamente por el Agente Operador a través de un correo electrónico enviado a la dirección registrada por la empresa en 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/la postulante no se presenta a la actividad, en el lugar y/o forma informado, se entenderá que renuncia al proceso de selección del instrumento.

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 el proyecto de negocio descrito, pertinencia de Acciones de Gestión Empresarial o Inversiones, además de las fortalezas y debilidades de la empresa, del empresario/a y, las observaciones y recomendaciones del Agente Operador Sercotec. | 40% |
| 2. Pertinencia de la Idea de Negocio | 30% |
| 3. Empresa Postulante pertenece a una de las comunas de la Provincia de Malleco de la Región de La Araucanía | 30% |
| TOTAL | 100% |

Son atribuciones del Comité de Evaluación Regional (CER):

- a. Dar fe de la transparencia y legitimidad del proceso de evaluación previa.
- b. Evaluar la totalidad de Ideas de Negocios que han llegado a la instancia del CER.



- c. Sancionar lista de las empresas beneficiarias y lista de espera.
- d. Asignar recursos para la implementación de Ideas de Negocio de empresas beneficiarias.
- e. Ajustar los montos del subsidio Sercotec y de aporte empresarial cuando la disponibilidad presupuestaria no permita la entrega total del subsidio solicitado. Es rol del CER resguardar que estos ajustes, en ningún momento, contravengan las Bases de Convocatoria, y cuenten con la aprobación del/la postulante.
- f. Rechazar proyectos en caso que se detecte algún incumplimiento a los requisitos descritos en las presentes Bases de Convocatoria.

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

| ETAPA | PONDERACIÓN |
|--------------------|-------------|
| Evaluación Técnica | 40% |
| Evaluación CER | 60% |
| NOTA FINAL | 100% |

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

Además, el CER podrá aprobar los proyectos con las modificaciones que considere pertinentes, siempre que no se altere 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 las Bases de Convocatoria o se encuentre en otra situación calificada por Sercotec que no permita materializar la entrega del subsidio, o bien, cuando la Dirección Regional disponga de mayores recursos para asignar a la convocatoria.

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

IMPORTANTE:

En 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 mejor nota en la evaluación técnica. En el caso de que no sea posible dirimir en base a lo señalado, se seleccionarán a las personas naturales de sexo registral femenino, o la a persona jurídica que esté constituida por al menos el 50% de su capital por socias mujeres y al menos una de sus representantes legales debe ser de sexo registral femenino, o la cooperativa compuesta por al menos un 50% de asociadas 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. Formalización

Las empresas que resulten seleccionadas deberán formalizar su relación con Sercotec para la Fase de Desarrollo, a través de la firma de un contrato entre el Agente Operador y el beneficiario/a, en el cual se establecen los derechos y las obligaciones de las partes.

Previo a la firma del contrato, las empresas seleccionadas deberán enviar todos los verificadores correspondientes a los requisitos de formalización establecidos en el punto 1.5 de las presentes Bases de Convocatoria y que se detallan en el Anexo N° 1, por correo electrónico u otro mecanismo, al Agente Operador correspondiente, cuyos datos de contacto se encuentran detallados en el punto 2.3 de estas Bases. Lo anterior, en un plazo máximo de 7 días hábiles administrativos⁸, contados desde la fecha de notificación a través del sistema de evaluación. Por su parte, el Agente Operador Sercotec, deberá tomar contacto con las empresas seleccionadas dentro del siguiente día hábil administrativo a la notificación antes mencionada, y así informar respecto de los pasos a seguir para efectos de la formalización.

Excepcionalmente, por causas fortuitas o de fuerza mayor, el postulante podrá solicitar una ampliación del plazo de entrega de los verificadores detallados en el Anexo N° 1. La solicitud de ampliación debe ser enviada previo a la expiración del plazo inicial dispuesto para el envío de los documentos requeridos. El/la Ejecutivo/a de Fomento a cargo de la convocatoria, en consideración de los antecedentes presentados, podrá autorizar la extensión de este plazo hasta por un máximo de 3 días hábiles administrativos adicionales. Sólo para el caso de empresas persona jurídica y para efectos de la entrega del certificado de vigencia, este plazo podría ser ampliado, lo cual deberá ser autorizado por el/la Ejecutivo de Fomento correspondiente.

⁸ No serán días hábiles administrativos el sábado, domingo y festivos.



Una vez recibidos los antecedentes, el Agente Operador tendrá un plazo de 3 días hábiles administrativos, contados desde la recepción de los documentos enviados por el/la empresario/a seleccionado, para revisar la documentación y, en los casos que corresponda, requerir el envío de algún/os documento/s. Para esto último, la empresa tendrá un plazo máximo de 2 días hábiles administrativos para el envío de la información, contados desde la notificación correspondiente⁹.

Una vez que el Agente Operador tiene toda la información necesaria y conforme para la formalización, deberá notificar al/la empresario/a y en un plazo no superior a 3 días hábiles administrativos, contados desde dicha notificación, deberá suscribir el contrato correspondiente.

Se entenderá que la empresa seleccionada desiste de su formalización, cuando no envíe la información requerida dentro de cualquiera de los plazos antes mencionados.

La suscripción del contrato se podrá realizar de forma digital, de acuerdo al procedimiento establecido por Sercotec para estos efectos. Para lo anterior, el/la empresario/a, deberá contar previamente con su contraseña digital para trámites en línea del Estado o Clave Única, para proceder a la firma digital del documento, el cual será enviado mediante un correo electrónico, dentro de los plazos establecidos para ello.

Sercotec, en conjunto con el Agente Operador Sercotec orientarán y supervisarán esta actividad para su correcta ejecución.

Frente a cualquier información entregada que falte a la verdad, se dejará sin efecto la selección realizada, reservándose Sercotec el derecho a iniciar las acciones civiles o penales que correspondan.

Se aplicará el procedimiento de "orden de prelación" en aquellos casos en que la empresa seleccionada renuncie a su formalización, incumpla algún requisito establecido en las presentes bases o se encuentre en otra situación calificada por Sercotec que no permita materializar la entrega del cofinanciamiento, o bien, cuando la Dirección Regional disponga de mayores recursos para asignar a la convocatoria.

⁹ El plazo de dos días hábiles administrativos, es para corregir documentos que pudieran ser ilegibles para el Agente Operador o que no tengan la vigencia solicitada, en ningún caso es para enviar documentos que no fueron enviados en el plazo correspondiente,



En el contrato, debe quedar reflejado el monto del subsidio Sercotec y del aporte empresarial registrado en el formulario de postulación, o en su defecto el monto modificado y aprobado por Comité de Evaluación Regional.

IMPORTANTE:

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

5. FASE DE DESARROLLO

La Fase de Desarrollo no podrá contemplar para su ejecución, y su respectiva rendición, un plazo máximo de tres meses, contados desde la fecha de firma del contrato; no obstante lo anterior, en casos excepcionales, por causas de fuerza mayor o caso fortuito, el beneficiario/a podrá solicitar por escrito al/la Directora/a Regional, autorización para la ampliación del plazo establecido. Dicha solicitud debe realizarse previo a la fecha de expiración del contrato y dar cuenta de las razones que avalen la solicitud. Analizados los antecedentes, el/la Director/a Regional, podrá autorizar o no la ampliación del plazo, lo que debe informarse oportunamente al empresario y al Agente Operador Sercotec correspondiente. En caso que proceda la ampliación de contrato, ésta se podrá otorgar por una sola vez por empresa y por un plazo no superior a 10 días hábiles administrativos (contados desde la fecha de expiración original del contrato), debiéndose firmar la ampliación de contrato correspondiente.

IMPORTANTE:

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

5.1. Ajustes Plan de Trabajo

El/la beneficiario/a en conjunto con el Agente Operador Sercotec, inmediatamente después a la firma del contrato y previa a la realización de las compras, revisarán y ajustarán el Plan de Trabajo, a través de un formato que será provisto por Sercotec. El monto total del subsidio Sercotec, debe ser igual al monto consignado en el contrato, pudiendo existir modificaciones entre los ítems a financiar, en los casos que sea pertinente.



Los ajustes al Plan de Trabajo, deberán ser aprobados y firmados por el titular o representante de la empresa beneficiaria y deberá ser coherente con la Idea de Negocio postulada; además deberá ser revisado por Sercotec para su aprobación y posterior ejecución.

La duración máxima para esta actividad es de 10 días hábiles administrativos. En casos excepcionales, por causas de fuerza mayor o caso fortuito, el beneficiario/a podrá solicitar por escrito al/la Directora/a Regional, autorización para la ampliación del plazo antes mencionado por una única vez y por un plazo no superior a 5 días hábiles administrativos.

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, verificará que éstas no sean parte de la oferta vigente de los Centros de Negocios de Sercotec.

Excepcionalmente, el/la Director/a Regional, podrá autorizar que la realización de las actividades necesarias para los ajustes del Plan de Trabajo, sean realizadas de manera remota, a través de medios telefónicos, videoconferencias, correos electrónicos y cualquier otro medio que permita concretar la actividad contemplada en las presentes Bases de Convocatoria.

5.2. Implementación del Plan de Trabajo

Los/as beneficiarios/as deberán ejecutar el Plan de Trabajo aprobado, conforme a lo establecido en las presentes Bases de Convocatoria, en el contrato suscrito con el Agente Operador y toda la documentación vigente y atinente al instrumento.

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

Las compras deberán realizarse con posterioridad a la fecha de suscripción del contrato y durante la vigencia de éste, en consideración al Plan de Trabajo ajustado y aprobado, y podrán realizarse a través de las siguientes modalidades:

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



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

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

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

En el caso que se requiera modificar o reasignar alguna de las actividades del Plan de Negocio de manera parcial -por cambio de precios, maquinaria o servicio de mejor calidad u otra circunstancia justificada-, o incorporar nuevas actividades y/o ítems vinculados a los objetivos del proyecto, si existieran excedentes de recursos¹⁰, esto debe ser solicitado por el beneficiario/a de manera escrita al Agente Operador Sercotec y antes de la compra del bien y/o servicio modificado o reasignado. El Ejecutivo/a de Fomento, contraparte de Sercotec, tendrá la facultad de aceptar o rechazar tal petición, informando por escrito, bajo premisa del cumplimiento del objetivo del Plan de Trabajo, considerando un movimiento máximo del 25% del monto total del proyecto (la restricción no aplica cuando son modificaciones dentro del mismo ítem). Esta modificación, en ningún caso, podrá vulnerar alguna de las restricciones de financiamiento establecidas en las Bases de Convocatoria.

El Agente Operador Sercotec debe mantener el control de la documentación relativa a los planes de trabajo, siempre junto a los respectivos contratos de los beneficiarios, a fin que la Contraloría u otro órgano auditor pueda, por una parte, compararlo con las rendiciones de

¹⁰ Se generan excedentes de recursos si luego de ejecutar completamente la estructura de financiamiento aprobada, quedan saldos de presupuesto.



cuenta presentadas por los beneficiarios y, por la otra, verificar el avance de la ejecución y cumplimiento del proyecto.

IMPORTANTE:

Como actividad complementaria a la ejecución del plan, las empresas beneficiarias deberán realizar el “Chequeo Digital” del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, disponible en <https://www.sercotec.cl/>, o ingresando directamente en <https://chequeo digital.cl/landing/sercotec/Index.html>. Para lo anterior deberán responder 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.

En caso de no realizar el “Chequeo Digital” durante el plazo de vigencia del contrato, la empresa será informada de que incumplió el contrato por causas imputables al beneficiario y de la sanción que esta condición conlleva.

6. TÉRMINO DEL PROYECTO

El proyecto se entenderá como terminado una vez que se haya implementado la totalidad de las actividades, acciones de gestión empresarial y/o 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.

El Agente Operador Sercotec, debe velar por el cumplimiento efectivo por parte de los beneficiarios/as, de todos los requisitos establecidos para el correcto término de los proyectos, según las presentes bases de convocatoria, documentos de operación y demás normativa relacionada al instrumento.

6.1. Término Anticipado del Contrato

Se podrá terminar anticipadamente el contrato suscrito entre el Agente Operador Sercotec y la empresa beneficiaria en los siguientes casos:

- a. Término anticipado del contrato por causas no imputables a la empresa beneficiaria:



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

La solicitud de término anticipado por estas causales, deberá ser presentada por la empresa beneficiaria al Agente Operador Sercotec por escrito, acompañada de antecedentes que fundamentan dicha solicitud. El Agente Operador Sercotec, dentro de un plazo de 5 días hábiles¹¹ administrativos, 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 a la empresa beneficiaria, y el Agente Operador Sercotec deberá realizar una resciliación de contrato con la empresa beneficiaria, 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 administrativos, contados desde la firma de la resciliación.

b. Término anticipado del contrato por hecho o acto imputable a la empresa beneficiaria:

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

Constituyen incumplimiento imputable a la empresa beneficiaria las siguientes situaciones, entre otras:

- ✓ Incumplimiento grave en la ejecución del Plan de Trabajo, lo que deberá ser determinado por el/la Director/a Regional de Sercotec;
- ✓ Incumplimiento de cualquier disposición establecida en el Reglamento y/o Bases de Convocatoria;
- ✓ Disconformidad grave entre la información técnica y/o legal entregada, y la efectiva; (presentación de información y/o documentación falsa o adulterada);
- ✓ Otras causas imputables a la falta de diligencia de la empresa beneficiaria en el desempeño de sus actividades relacionadas con el Plan de Trabajo y las obligaciones que establece el contrato, calificadas debidamente por el/la Director/a Regional de Sercotec.

¹¹ No serán días hábiles el sábado, domingo y festivos.



La solicitud de término anticipado por alguna de estas causales (u otras), debe ser presentada a la Dirección Regional de Sercotec por parte del Agente Operador por escrito, acompañada de los antecedentes que fundamentan dicha solicitud. Lo anterior, en un plazo de 10 (diez) días hábiles administrativos desde que tuvo conocimiento del incumplimiento.

En el caso de ser aceptada la solicitud, se autorizará el término anticipado de contrato por causas imputables a la empresa beneficiaria, mediante la firma de un acta por parte del/la Director/a Regional de Sercotec. Se entenderá establecido el estado de incumplimiento de contrato, desde la fecha de notificación del mismo. Lo anterior es realizado por el Agente Operador a través de correo electrónico dirigido a la dirección del/la beneficiario/a registrado/a en las bases de datos de Sercotec.

En el caso de término anticipado por causas imputables a la empresa beneficiaria, ésta no podrá postular por un período de tres años a un instrumento de Sercotec que considere entrega de un subsidio. El plazo antes mencionado, comenzará a regir desde la fecha de notificación de dicho incumplimiento.

6.2. Incumplimiento del Contrato (verificado con posterioridad a la vigencia del contrato).

Se podrá establecer incumplimiento del contrato con posterioridad a la fecha de término del mismo, cuando se evidencie que una empresa beneficiaria no implementó la totalidad de las actividades definidas en su Plan de Trabajo, o se detecte que hubo algún tipo de incumplimiento en la ejecución del proyecto. Las causas deberán ser calificadas debidamente por el/la Director/a Regional de Sercotec.

Constituyen incumplimiento imputable a la empresa beneficiaria las siguientes situaciones, entre otras:

- ✓ Incumplimiento grave en la ejecución del Plan de Trabajo, lo que deberá ser determinado por el/la Director/a Regional de Sercotec;
- ✓ Incumplimiento de cualquier disposición establecida en el Reglamento y/o Bases de Convocatoria;
- ✓ Disconformidad grave entre la información técnica y/o legal entregada, y la efectiva; (presentación de información y/o documentación falsa o adulterada);
- ✓ Otras causas imputables a la falta de diligencia de la empresa beneficiaria en el desempeño de sus actividades relacionadas con el Plan de Trabajo y las obligaciones que establecía el contrato, calificadas debidamente por el/la Director/a Regional de Sercotec.



La solicitud para establecer el incumplimiento de contrato por alguna de estas causales (u otras), 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 tenga conocimiento del mismo.

En el caso de ser aceptada la solicitud, se establecerá el incumplimiento del contrato mediante la firma de un acta por parte del/la Director/a Regional de Sercotec. Se entenderá establecido el estado de incumplimiento de contrato, desde la fecha de notificación del mismo. Lo anterior es realizado por el Agente Operador a través de correo electrónico dirigido a la dirección del/la beneficiario/a registrado/a en las bases de datos de Sercotec.

En el caso de incumplimiento de contrato por parte de la empresa beneficiaria, ésta no podrá postular por un período de tres años a un instrumento de Sercotec que considere entrega de un subsidio. El plazo antes mencionado, comenzará a regir desde la fecha de notificación de dicho incumplimiento.

Sin perjuicio de lo anteriormente señalado, en el caso que se detecten acciones dolosas o fraudulentas por parte de la empresa beneficiaria, Sercotec se reserva el derecho a iniciar las acciones civiles o penales que correspondan.

En cualquiera de las situaciones descritas en el punto 5 de estas Bases, en el caso de que no se haya ejecutado la totalidad del subsidio asignado, tanto en inversiones como en acciones de gestión empresarial, el Agente Operador devolverá a la empresa beneficiaria, el monto del aporte empresarial que no haya sido ejecutado, en un plazo no superior a 15 días hábiles administrativos, contados desde la fecha de la firma de la resciliación del contrato o desde la fecha de notificación del incumplimiento del contrato.

Por su parte, en caso que no se hayan ejecutado los recursos asignados, será restituido el total del aporte empresarial, en el plazo mencionado anteriormente.

7. 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 negocio y su impacto en el tiempo, desde su inicio y hasta después de tres años, contados desde la fecha de inicio de ejecución del contrato. 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:

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

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

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

IMPORTANTE:

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



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

ADMISIBILIDAD / Validación Automática

| Requisito | Medio de verificación |
|--|--|
| a. Ser persona natural y/o jurídica con iniciación de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos (SII), a la fecha de inicio de la convocatoria. | Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación con información provista en línea por el Servicio de Impuestos Internos (se validará el requisito para el RUT de la empresa postulante). |
| b. La Idea de Negocio deberá considerar un monto de \$ 5.000.000.- de financiamiento Sercotec. En caso de existir un error en los montos postulados, éstos podrán ajustarse durante el proceso de evaluación. | Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación. |
| c. No tener deudas laborales o previsionales ni multas impagas, asociadas al Rut de la empresa postulante, a la fecha de cierre de las 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 Tesorería General de la República (se validará el requisito para el RUT de la empresa postulante). |
| d. No tener deudas tributarias liquidadas morosas, asociadas al Rut de la empresa postulante, a la fecha de cierre de las 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 Tesorería General de la República (se validará el requisito para el RUT de la empresa postulante). |
| e. No haber sido condenado por prácticas antisindicales y/o infracción a derechos fundamentales del trabajador, dentro de los dos años anteriores a la fecha de cierre de las postulaciones. 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 en su página web (se validará el requisito para el RUT de la empresa postulante). |
| f. No tener rendiciones pendientes con Sercotec, 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 empresa postulante). |
| g. No haber incumplido las obligaciones contractuales de un proyecto de Sercotec con el Agente Operador Sercotec (término anticipado o incumplimiento de contrato por hecho o acto imputable a la empresa beneficiaria), a la fecha de inicio de la convocatoria. Sercotec validará esta condición al momento de formalizar. | Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación con información interna de Sercotec. |
| h. Empresa registrada en la Región de la Araucanía en el portal www.sercotec.cl . | Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación. |
| i. No haber sido beneficiado del instrumento Crece año 2021 y 2022, y Digitaliza tu Almacén año 2022, | Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación con información interna de |



| | |
|---|---|
| cualquier fuente de financiamiento. Sercotec validará nuevamente esta condición al momento de formalizar. | Sercotec (se validará el requisito para el RUT de la empresa postulante). |
|---|---|

ADMISIBILIDAD / Validación Manual

| Requisito | Medio de verificación |
|---|--|
| j. Empresas con ventas netas demostrables anuales mayores o iguales a 200 UF e inferiores o iguales a las 25.000 UF. Excepcionalmente, podrán postular personas naturales o jurídicas con menos de un año de inicio de actividades en primera categoría, que demuestren ventas de al menos 20 UF y tengan, como mínimo, 3 meses de antigüedad contados desde la fecha de inicio de la convocatoria. | <p>Carpeta Tributaria Electrónica completa para "Solicitar Créditos" de la empresa postulante. <u>Cabe mencionar que NO se aceptará una carpeta tributaria distinta a la "carpeta tributaria para solicitar créditos" que se genera en la página web del SII (Formato PDF).</u></p> <p>En caso de que la carpeta tributaria de la empresa postulante no registre declaración del IVA, en uno o más meses, por no haberse declarado dentro del plazo establecido para estos efectos, el postulante podrá adjuntar el o los documentos correspondientes en el formulario de postulación de la convocatoria.</p> <p>https://zeus.sii.cl/dii_doc/carpeta_tributaria/html/index.htm</p> |
| k. Tener inicio de actividades en un giro coherente a la convocatoria a la cual postula. | <p>Carpeta Tributaria Electrónica completa para "Solicitar Créditos" de la empresa postulante.</p> <p>https://zeus.sii.cl/dii_doc/carpeta_tributaria/html/index.htm</p> |
| l. Tener domicilio comercial en la Región de la Araucanía. No se evaluarán a aquellas empresas que no cumplan con esta condición. | <p>Carpeta Tributaria Electrónica completa para "Solicitar Créditos" de la empresa postulante.</p> <p>https://zeus.sii.cl/dii_doc/carpeta_tributaria/html/index.htm</p> |

VISITA EN TERRENO

| Requisito | Medio de verificación |
|---|--|
| m. La idea de negocio sea coherente con la focalización de la convocatoria. | Carpeta Tributaria Electrónica completa para "Solicitar Créditos" de la empresa postulante. |
| n. Tener domicilio comercial en la Región de la Araucanía. No se evaluarán proyectos a ser implementados en una región diferente a la cual postula. | Carpeta Tributaria Electrónica completa para "Solicitar Créditos" de la empresa postulante. |
| o. En caso de que la Idea de Negocio postulada considere financiamiento para habilitación de infraestructura, el/la empresario/a deberá acreditar una de las siguientes condiciones: ser propietario/a, usufructuario/a, comodatario/a, arrendatario/a ; o acreditar cualquier otro antecedente en que el titular del derecho de dominio o quien tenga facultad de realizarlo (por ejemplo, organismo | <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</p> |



| | |
|--|--|
| <p>público encargado de entregar la concesión) ceda el uso al/la empresario/a.</p> | <p>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> |
|--|--|

FORMALIZACIÓN

| Requisito | Medio de verificación |
|---|--|
| <p>p. No tener deudas laborales o previsionales ni multas impagas, asociadas al Rut de la empresa al momento de formalizar. El documento debe estar vigente a la fecha de firma del contrato.</p> | <p>Certificado de cumplimiento de obligaciones laborales y previsionales emitido por la Dirección del Trabajo. La fecha de emisión de este certificado no podrá ser superior a 30 días de antigüedad contados desde la fecha de formalización.</p> |
| <p>q. No tener deudas tributarias liquidadas morosas, asociadas al Rut de la empresa al momento de formalizar. El documento debe estar vigente a la fecha de firma del contrato.</p> | <p>Certificado de Deuda Tributaria emitido por la Tesorería General de la República. La fecha de emisión de este certificado no podrá ser superior a 30 días de antigüedad contados desde la fecha de formalización.</p> |
| <p>r. No haber sido condenado por prácticas antisindicales o infracción derechos fundamentales del trabajador, dentro de los dos años anteriores a la fecha de la firma del contrato.</p> | <p>Dicha condición será validada con la información actualizada disponible en el sitio web de la Dirección del Trabajo (Empresas condenadas por prácticas antisindicales).</p> |
| <p>s. No haber incumplido las obligaciones contractuales de un proyecto de Sercotec con el Agente Operador Sercotec (término anticipado o incumplimiento de contrato por hecho o acto imputable a la empresa beneficiaria).</p> | <p>Requisito validado con información interna de Sercotec.</p> |



| | |
|---|--|
| t. No haber sido beneficiado del instrumento Crece año 2021 y 2022, y Digitaliza tu Almacén año 2022, cualquier fuente de financiamiento. | Requisito validado con información interna de Sercotec. |
| u. El titular o representante legal de la empresa, ya sea esta natural o jurídica, no podrá tener contrato vigente, incluso a honorarios, con Sercotec, o el Agente Operador Sercotec a cargo de la convocatoria, o quienes participen en la asignación de recursos, ni podrá ser cónyuge, conviviente civil o pariente hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad inclusive con el personal directivo de Sercotec, el personal del Agente Operador Sercotec a cargo de la convocatoria o quienes participen en la asignación de recursos, incluido personal de la Dirección Regional que intervenga en la convocatoria. | Declaración Jurada simple de probidad, según formato de Anexo N° 3. |
| v. Previo a la firma de contrato, el beneficiario/a debe entregar al Agente Operador Sercotec el aporte empresarial en efectivo, transferencia electrónica o depósito bancario. | Comprobante de ingreso, depósito o de transferencia electrónica correspondiente al aporte empresarial comprometido en el formulario Idea de Negocio postulado y aprobado. |
| w. 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. | Escritura pública de constitución o estatutos; y de las últimas modificaciones necesarias para la acertada determinación de la razón social, objeto, administración y representación legal, si las hubiere, y certificado de vigencia. |

DESARROLLO

| Requisito | Medio de verificación |
|--|--|
| x. Los gastos ejecutados para las Acciones de Gestión Empresarial y/o Inversiones no pueden corresponder a la remuneración de la seleccionada, ni de los socios/a, ni de representantes, ni de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, hijos y parientes por consanguinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos). | Declaración de no consanguinidad en el reembolso o compra de los gastos, según formato Anexo N° 5, entregado en la etapa de formalización. |
| y. 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, hasta después de tres años contados desde la fecha de inicio de ejecución del contrato | Contrato firmado por el beneficiario/a. |



ANEXO N° 2. ÍTEMS FINANCIABLES

| CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL | |
|---|---|
| ÍTEM | SUBÍTEM / DESCRIPCIÓN |
| I. Asistencia técnica y asesoría en gestión | <p>Asistencia técnica y asesoría en gestión: Comprende el gasto para la contratación de los servicios de consultoría orientadas a entregar conocimientos, información y/o herramientas técnicas que tengan un impacto directo en la gestión de los beneficiarios/as: productivo, energético, comercial, financiero u otro pertinente. Por ejemplo: contratación de arquitecto, asesor financiero contable, asesor en marketing y ventas, asesor legal, desarrollo tecnológico, asesoría conducente al cumplimiento de estándares y requisitos para certificaciones pertinentes al rubro (calidad, ambiental, gestión energética¹², social, comercio justo, seguridad, denominación de origen, u otras similares) diseñador, informático, desarrollo de software, consultorías en desarrollo de nuevas tecnologías de información, auditorías y/o diagnósticos energéticos¹³, estudios de factibilidad para implementación de proyectos de energías renovables para autoconsumo. Se excluye de este ítem el servicio de diseño, producción gráfica, audiovisual y publicitaria. El proveedor del servicio debe entregar un informe del mismo.</p> <p>Se incluye también Marketing Digital, que considere elaboración de diagnósticos para identificar posicionamiento, capacidad y/o herramientas digitales adecuadas al emprendimiento/empresa involucrado en el proyecto (modelo de análisis de negocio, definición de usuarios, propuesta de servicio/producto, medios de comunicación y comercialización, entre otros). En este sentido, siempre y cuando sea acorde a la naturaleza del proyecto, se podrá considerar el diagnóstico a los canales digitales preexistentes al mismo (por ejemplo, sitio web). Elaboración de Plan de Marketing digital (objetivos, estrategias, tácticas, monitoreo y control), y plan de medios (soporte, formato) relacionados directamente al proyecto. El proveedor del servicio debe entregar un informe que detalle el plan y/o diagnóstico realizado.</p> <p>Contratación de servicios especializados para la identificación de oportunidades e implementación de medidas de economía circular¹⁴ en los procesos de la empresa; contratación de estudios de análisis de ciclo de vida de productos y servicios;</p> |

¹² Gestión energética: conjunto de acciones que permite la optimización de la energía que se utiliza para producir un bien o servicio, sin afectar la calidad de los productos, el confort de los usuarios ni la seguridad de las personas y bienes.

¹³ Para más información visite la página de la Agencia de Sostenibilidad Energética <https://www.acee.cl>

¹⁴ 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.

| CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL | |
|--|---|
| ÍTEM | SUBÍTEM / DESCRIPCIÓN |
| | <p>contratación de asesorías en gestión para la 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 presentados con boletas del beneficiario/a, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguinidad. |
| II. Capacitación | <p>Capacitación: Comprende el gasto en consultoría(s) dirigidas a los beneficiarios para el desarrollo de actividades de transferencia de conocimientos que "enseñen a hacer"; es decir, adquirir habilidades (capacidad para poner en práctica conocimientos) o actividades destinadas a informar respecto de temas de interés empresarial, como, por ejemplo, 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. Actividades de transferencia de conocimientos sobre gestión energética de la empresa, la cual contemple cómo mantener y optimizar el uso de equipos eficientes y/o sistemas de energía renovables, vida útil y recambio de componentes, normativa asociada a proyectos de energía renovable, y enseñar cómo recabar información de consumo y generación de energía eléctrica y/o térmica para identificar ahorros. El proveedor del servicio debe entregar un informe de la capacitación realizada, incorporando copia del material entregado y registro de asistencia.</p> |

| CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL | |
|--|---|
| ÍTEM | SUBÍTEM / DESCRIPCIÓN |
| | Se excluyen los gastos presentados con boletas del beneficiario, socios, representantes, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive. Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada No Consanguinidad. |
| III. Acciones de marketing | <p>1. Ferias, exposiciones, eventos: comprende el gasto por concepto de participación, de organización y desarrollo de ferias, exposiciones o eventos con el propósito de presentar y/o comercializar productos o servicios.</p> <p>En el caso de organización de eventos, el ítem incluye pago a consultor(es) a cargo de organizar la jornada; asistencia a los/as participantes; pago directo a proveedores por traslado, alimentación, alojamiento de beneficiarios/as del proyecto; pago por flete o sobrecargo aéreo o terrestre, en caso de transporte de muestras u otros bienes que tienen directa relación con el giro del negocio, necesarios para participar de la actividad; pago directo por uso de módulos, <i>stand</i> (espacio físico) y folletos elaborados para la feria, muestras y otros.</p> <p>En el caso de apoyar a participantes en una feria organizada por terceros, se podrá realizar transferencia directa de recursos a los beneficiarios/as previo a la realización del evento, sujetos a rendición posterior, considerando los siguientes ítems de financiamiento: arriendo de <i>stand</i>, materiales de implementación de <i>stand</i>, cuota de acceso al servicio, traslados, alimentación y alojamiento de los beneficiarios/as participantes del proyecto, pago por flete o sobrecargo aéreo o terrestre, en caso de transporte de muestras u otros bienes necesarios para la participación de la actividad.</p> <p>2. Promoción, publicidad y difusión: comprende el gasto en contratación de servicios publicitarios, de promoción y difusión de los proyectos de fomento productivo. Por ejemplo: difusión y promoción comercial (avisos publicitarios en radio, televisión, letreros camineros); servicio de imprenta para folletería; artículos promocionales, papelería corporativa, <i>merchandising</i> (elementos o actividades orientadas al propio establecimiento o al personal que harán que el producto o servicio resulte más atractivo para consumidores potenciales: ropa corporativa, 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>),</p> |

| CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL | |
|--|---|
| ÍTEM | SUBÍTEM / DESCRIPCIÓN |
| | <p>gestión y publicación en redes sociales, <i>mailing</i>, comercio electrónico (<i>e-commerce</i>), publicidad <i>display</i> (formato publicitario online tipo anuncio o banner), u otros similares.</p> <p>Se incluye en este ítem la contratación de los servicios de diseño, producción gráfica, audiovisual y publicitaria.</p> <p>Se excluyen los gastos presentados con boletas del beneficiario, socios, representantes, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive. Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada No Consanguinidad.</p> <p>3. 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. 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 beneficiarios/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 presentados con boletas del beneficiario, socios, representantes, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive. Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada No Consanguinidad.</p> |

| CATEGORÍA: INVERSIONES | |
|------------------------|--|
| ÍTEM | SUBÍTEM / DESCRIPCIÓN |
| I. Activos | <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,</p> |

CATEGORÍA: INVERSIONES

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

Incluye la compra de bienes que contemplen, si existiese, estándares de eficiencia energética o elementos que contribuyan a mejorar la eficiencia energética de la 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 permitan la autogeneración de energía renovable para consumo propio, tales como sistemas fotovoltaicos, sistemas solares térmicos y calderas a biomasa, incorporando su tramitación y registro ante la Superintendencia de Electricidad y Combustibles, SEC, cuando corresponda.

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; adquisición de bienes que permitan incrementar la eficiencia material de los procesos productivos, por ejemplo sistemas informáticos de optimización logística.

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

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

| CATEGORÍA: INVERSIONES | |
|-------------------------------------|--|
| | <p>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>Se excluyen los gastos presentados con boletas del beneficiario, socios, representantes, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive. Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada No Consanguinidad.</p> |
| 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 de pisos, techumbres y paredes, <i>radier</i>, tabiques; ampliaciones/obras menores¹⁵; 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>Se incluye el gasto asociado a la habilitación del espacio físico, previamente existente al proyecto, que facilite la obtención de Resolución Sanitaria, como por ejemplo: malla mosquitera, cubrimiento de línea de gas, doble puerta, y otros similares. Asimismo se podrán financiar gastos asociados a la habilitación del espacio para el funcionamiento de iniciativas de economía circular y para el reacondicionamiento y/o la reutilización de recursos que anteriormente eran descartados, por ejemplo instalaciones para el tratamiento de aguas contaminadas, el compostaje de residuos orgánicos, o la reparación de aparatos eléctricos y electrónicos.</p> <p>Sólo se podrá financiar este ítem si el bien inmueble o vehículo es de propiedad del/la beneficiario/a o se encuentre en calidad de comodatario o usufructuario. Si</p> |

¹⁵ 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>el reglamento y/o manual del instrumento lo permiten, en el caso de arrendatarios y en general cualquier otro antecedente en que el titular del derecho de dominio autorice o ceda el uso al beneficiario, podrá considerarse la habilitación de infraestructura en bienes inmuebles, considerando las restricciones que contemplen los reglamentos y/o manuales de los instrumentos. 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>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.</p> <p>Se excluyen los gastos presentados con boletas del beneficiario, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad, hasta segundo grado inclusive. Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguinidad.</p> |
| <p>III. Capital de trabajo</p> <p>Este ítem tiene una restricción de hasta un 40% sobre el total de inversiones (Cof. Sercotec más Aporte Empresarial)</p> | <p>1. Nuevas contrataciones: Comprende el gasto en remuneraciones u honorarios de nuevos trabajadores asociados al proyecto, contratados con posterioridad a la firma del contrato con el Agente Operador. Incluye bonos por alimentación y transporte, si los hubiere, con las restricciones establecidas en los reglamentos y/o manuales del instrumento.</p> <p>Se excluyen los gastos presentados con boletas del beneficiario, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad, hasta segundo grado inclusive. Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguinidad.</p> <p>2. Nuevos arriendos: Comprende los gastos en arrendamiento de bienes raíces (industriales, comerciales o agrícolas), maquinarias y/o vehículos necesarios para el desarrollo del proyecto, contratados con posterioridad a la firma de contrato con el Agente Operador Sercotec.</p> <p>Se excluye el arriendo de bienes propios, de uno de los socios, representantes o de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguinidad.</p> |

CATEGORÍA: INVERSIONES

| | |
|--|---|
| | <p>3. Materias primas y materiales: comprende el gasto en aquellos bienes directos de la naturaleza o semielaborados que resultan indispensables para el proceso productivo y que son transformados o agregados a otros, para la obtención de un producto final; por ejemplo: harina para la elaboración de pan, madera o barniz para la elaboración de muebles. Para otros insumos, se determinará su pertinencia de acuerdo a la naturaleza del proyecto en las distintas instancias de evaluación establecidas en los instrumentos.</p> <p>Dentro de este subítem se incluye el gasto asociado al servicio de flete para traslado de los bienes desde el proveedor al lugar donde serán ubicados para la ejecución del proyecto.</p> <p>Se excluyen los gastos presentados con boletas del beneficiario, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad, hasta segundo grado inclusive. Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguinidad.</p> <p>4. Mercadería: Comprende el gasto en aquellos bienes elaborados que serán objeto de venta directa o comercialización; por e., 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.</p> <p>Se excluyen los gastos presentados con boletas del beneficiario, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad, hasta segundo grado inclusive. Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguinidad.</p> <p>5. Servicios esenciales para el funcionamiento del negocio: Comprende el gasto en aquellos servicios que son contratados por la empresa a un tercero, y resultan indispensables para el desarrollo del negocio. Por ejemplo, en una empresa de transporte de pasajeros, el servicio de mantención de los vehículos; en el caso de hoteles, el servicio de lavandería; también, debido a la contingencia sanitaria, se considerará como servicio indispensable, por ejemplo, la sanitización de los espacios en consideración de los protocolos sanitarios vigentes. Se excluye la contratación de servicios que sean provistos por empresas que tienen un giro similar o igual al de la empresa beneficiaria.</p> |
|--|---|



ANEXO N° 3. DECLARACIÓN JURADA SIMPLE PROBIDAD

..... de de 2022.

En _____, a _____ de _____ de 2022,
don/doña _____, cédula de identidad N° _____, domiciliado/a
en _____, declara bajo juramento, para efectos de la convocatoria **“Crece,
XXXXXX XXXXXX, Región de XXXXXX”**, 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 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:

Firma del Empresario



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

En _____, a _____ de _____ de 202, 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 honorario u otros documentos tributarios de socios, representantes legales ni de los respectivos cónyuges, conviviente civil y parientes por consanguineidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos).
- El gasto rendido en el ítem de Capacitación NO corresponde a mis propias boletas de honorarios u otros documentos tributarios, de socios, de representantes, ni tampoco de respectivos cónyuges, conviviente civil y parientes por consanguineidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos).
- 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 consanguineidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos).
- 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 consanguineidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos).
- 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 hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos).
- El gasto rendido en ítem de Nuevas contrataciones NO corresponde a mi propia remuneración, ni de mis socios, representantes legales, ni de mi respectivo cónyuge,



conviviente civil, hijos y parientes por consanguinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos).

- El gasto rendido en el ítem Nuevos arriendos de bienes raíces (industriales, comerciales o agrícolas), y/o maquinarias necesarias para el desarrollo del proyecto, contratados con posterioridad a la firma de contrato con SERCOTEC, NO corresponde al arrendamiento de bienes propios ni de alguno de los socios/as, representantes legales ni tampoco de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, y parientes por consanguinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos).
- 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 consanguinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos).
- El gasto rendido en el ítem servicios esenciales para el funcionamiento del negocio 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 consanguinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos).
- El gasto rendido asociado al servicio de flete NO corresponde al pago a alguno de los socios/as, representantes legales o de su respectivo cónyuge, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos).

Da fe con su firma;

Nombre y Firma
RUT

ANEXO N° 5. CRITERIOS DE EVALUACIÓN TÉCNICA

• Formulario Idea de Negocio (60%)

| N° | Criterio modelo CANVAS | Pregunta Formulario | Criterio de evaluación | Rúbrica | Nota | Ponderación |
|----|---|--|--|---|------|-------------|
| 1 | Clientes | ¿Quiénes son los clientes a los cuales les estamos entregando valor? ¿Cuáles son los segmentos más importantes de clientes que apunta nuestro negocio? | Identificación y descripción del o los segmentos de clientes al cual está dirigido su producto/servicio. | El/la postulante identifica y describe al menos 3 segmentos de clientes a los cuales enfocará su producto/servicio. | 7 | 12% |
| | | | | El/la postulante identifica y describe al menos 2 segmentos de clientes a los cuales enfocará su producto/servicio. | 5 | |
| | | | | El/la postulante identifica y describe al menos 1 segmento de cliente a los cuales enfocará su producto/servicio. | 3 | |
| | | | | El/la postulante no identifica ni describe segmentos de clientes a los cuales enfocará su producto/servicio. | 1 | |
| 2 | Oferta de Valor/Elemento diferenciador Canales de distribución | ¿Por qué deberían preferirme el segmento de clientes que apunta mi Idea de Negocio, y no quedarse con la competencia? | Identificar por cada segmento de clientes, cuál es la oferta de valor o elemento diferenciador por el cual deberían elegir el producto/servicio. | El/la postulante describe la oferta de valor para a los menos 3 de los segmentos de clientes identificados anteriormente. | 7 | 16% |
| | | | | El/la postulante describe la oferta de valor para a los menos 2 de los segmentos de clientes identificados anteriormente. | 5 | |
| | | | | El/la postulante describe la oferta de valor para a los menos 1 de los segmentos de clientes identificados anteriormente. | 3 | |
| | | | | El/la postulante no describe su respectiva oferta de valor. | 1 | |
| 3 | Canales de distribución | ¿A través de qué canales quiero llegar a mis clientes? ¿Cuáles son los canales que funcionan mejor de acuerdo a mi | Identificar los canales necesarios para llegar a los clientes. Además comentar por qué esos canales son los más adecuados | El/la postulante describe canales de distribución para al menos 3 segmentos de clientes, justificando por qué utilizará cada uno. | 7 | 8% |
| | | | | El/la postulante describe canales de distribución para al menos 2 segmentos de clientes, justificando por qué utilizará cada uno. | 5 | |
| | | | | El/la postulante describe canales de distribución para al menos 1 segmento de clientes, justificando por qué lo utilizará. | 3 | |



| | | | | | | |
|---|---------------------------|--|---|---|---|----|
| | | segmento de clientes? ¿Cuáles son los canales más rentables de mi modelo de negocio? | (financiera y operacionalmente) respecto a cada segmento de clientes. | El/la postulante no describe canales de distribución, ni sus respectivos segmentos de clientes. | 1 | |
| 4 | Relación con los clientes | ¿Qué relación espera tener con cada segmento de clientes descrito? ¿Cuál es el costo de cada una de las formas de relacionarse con cada segmento? | De acuerdo a los segmentos de clientes seleccionados, establecer cuál o cuáles serán los tipos de relación por cada uno de ellos. | El/la postulante describe y justifica la relación con el cliente en al menos 3 segmentos. | 7 | 8% |
| | | | | El/la postulante describe y justifica la relación con el cliente en al menos 2 segmentos. | 5 | |
| | | | | El/la postulante describe y justifica la relación con el cliente en al menos 1 segmento. | 3 | |
| | | | | El/la postulante no describe ni identifica la relación con el cliente en ningún segmento. | 1 | |
| 5 | Ingresos | ¿Por qué están dispuestos a pagar nuestros diferentes segmentos de clientes? ¿Por qué pagan actualmente nuestros segmentos potenciales de clientes? ¿Por qué medio prefiere pagar cada segmento de clientes? | Identificar y describir qué ingresos percibirá el negocio y a través de qué medios. | El/la postulante describe cada uno de los ingresos de su negocio y a través de qué medios los percibirá. | 7 | 8% |
| | | | | El/la postulante describe los ingresos de su negocio, sin mencionar a través de qué medios los percibirá. | 4 | |
| | | | | El/la postulante no identifica qué ingresos ni a través de qué medios los percibirá. | 1 | |
| 6 | Recursos claves | ¿Qué recursos clave se deben gestionar para que nuestra | Descripción de los recursos claves necesarios para que | El/la postulante describe claramente al menos 3 de los principales recursos clave, necesarios para que su oferta de valor llegue a sus clientes | 7 | 8% |

| | | | | | | |
|---|--------------------|--|--|---|---|----|
| | | oferta de valor llegue a los diferentes segmentos de clientes definidos en el modelo de negocios? | la oferta de valor o elemento diferenciador llegue a los clientes. | El/la postulante describe claramente al menos 2 de los principales recursos clave, necesarios para que su oferta de valor llegue a sus clientes | 5 | |
| | | | | El/la postulante describe claramente al menos 1 de los principales recursos clave, necesarios para que su oferta de valor llegue a sus clientes | 3 | |
| | | | | El/la postulante no describe claramente los principales recursos claves, necesarios para que su oferta de valor llegue a sus clientes. | 1 | |
| 7 | Actividades claves | ¿Qué actividades clave se deben desarrollar para que nuestra oferta de valor llegue a los diferentes segmentos de clientes definidos en el modelo de negocios? | Descripción de las actividades claves necesarias para que la oferta de valor o elemento diferenciador llegue a los clientes. | El/la postulante describe claramente al menos 3 de las principales actividades clave, necesarias para que su oferta de valor llegue a sus clientes | 7 | 8% |
| | | | | El/la postulante describe claramente al menos 2 de las principales actividades clave, necesarias para que su oferta de valor llegue a sus clientes | 5 | |
| | | | | El/la postulante describe claramente al menos 1 de las principales actividades clave, necesarias para que su oferta de valor llegue a sus clientes | 3 | |
| | | | | El/la postulante no identifica ni describe claramente las principales actividades clave, necesarias para que su oferta de valor llegue a sus clientes. | 1 | |
| 8 | Costos | Defina cuáles son los costos (fijos y variables), en que debe incurrir su negocio a través de las actividades y recursos clave para llegar a sus clientes | 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 de su Idea de Negocio, sin separar entre costos fijos y variables. Además no los asocia a recursos ni actividades claves. | 3 | |

| | | | | | | |
|----|---|---|--|---|---|-----|
| | | con su oferta de valor | | El/la postulante no es capaz de describir la estructura de costos de su Idea de Negocio. | 1 | |
| 9 | Alianzas claves | ¿Cuáles son las alianzas gestionadas para mejorar la 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 claramente a lo menos 3 alianzas clave que pueden mejorar la satisfacción de sus actuales y/o potenciales clientes. | 7 | 4% |
| | | | | El/la postulante describe claramente a lo menos 2 alianzas clave que pueden mejorar la satisfacción de sus actuales y/o potenciales clientes. | 5 | |
| | | | | El/la postulante describe claramente a lo menos 1 alianzas clave que pueden mejorar la satisfacción de sus actuales y/o potenciales clientes. | 3 | |
| | | | | El/la postulante no identifica ni 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 ve reflejado 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 | |



Video Pitch (40%)

| N° | Criterio | Descripción | Puntaje | Ponderación |
|----|---|---|---------|-------------|
| 1 | Presentación del/la empresario/a | El/la empresario/a se presenta, mencionando tanto su nombre, como la empresa o emprendimiento que representa y su respectivo cargo en ella. | 7 | 15% |
| | | El/la empresario/a se presenta por su nombre, pero no hace mención al emprendimiento o empresa que representa, ni el cargo que tiene en esta. | 5 | |
| | | El/la empresario/a no hace mención a su nombre, solo a la empresa que representa. | 3 | |
| | | El/la empresario/a no se presenta. | 1 | |
| 2 | Descripción de problemática a resolver y potenciales clientes | El/la empresario/a describe el problema que resuelve y a qué clientes está dirigido. Se apoya además en estadísticas. | 7 | 30% |
| | | El/la empresario/a describe el problema que resuelve y a qué clientes está dirigido, pero no se apoya en estadísticas. | 5 | |
| | | El/la empresario/a solo describe el problema, sin identificar a quién está dirigido. | 3 | |
| | | El/la empresario/a no describe el problema ni los clientes | 1 | |
| 3 | Descripción de la solución, oferta de valor y elementos que diferencian | El/la empresario/a describe la solución propuesta a la problemática, mencionando elementos diferenciadores de su oferta de valor | 7 | 40% |
| | | El/la empresario/a describe la solución propuesta a la problemática, sin mencionar elementos diferenciadores de su oferta de valor | 5 | |
| | | El/la empresario/a solo describe su oferta de valor, sin hablar de la solución a la cual está dirigida | 3 | |
| | | El/la empresario/a no describe solución ni oferta de valor | 1 | |



| N° | Criterio | Descripción | Puntaje | Ponderación |
|----|-----------------------------------|--|---------|-------------|
| 4 | Evaluación Global del Video Pitch | En este ítem se evaluará la claridad en el relato, la efectividad en el uso del tiempo asignado, la coherencia con el formulario (Canvas), la convicción del empresario, así como elementos innovadores de la presentación, como mostrar su/s producto/s o servicio/s, que se apoyen de material didáctico, que busquen formas diferentes de presentarse haciendo más atractivo el enganche, etc. El puntaje será entregado por el evaluador en función a lo visto en el video, considerando una escala del 1 al 7.. | N/A | 15% |



ANEXO N° 6. CRITERIOS VISITA EN TERRENO

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



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

| Criterio | Descripción del criterio | Nota | Ponderación del ámbito |
|--|--|------|------------------------|
| 1. Potencial de la Idea de Negocio | Alta proyección: El análisis de las fortalezas y debilidades de la Idea de Negocio y las evaluaciones realizadas a la empresa y el empresario/a, permiten prever que el plan es sustentable en el largo plazo (5 años). | 7 | 40% |
| | Buena proyección: El análisis de las fortalezas y debilidades de la Idea de Negocio y las evaluaciones realizadas a la empresa y el empresario/a, permiten prever que el plan es sustentable en el mediano plazo (3 años). | 5 | |
| | Escasa proyección: El análisis de las fortalezas y debilidades de la Idea de Negocio y las evaluaciones realizadas a la empresa y el empresario/a, permiten prever que el plan es sustentable en el corto plazo. Del análisis de las fortalezas y debilidades de la Idea de Negocio y las evaluaciones realizadas a la empresa y el empresario/a, no se puede prever con certeza una continuidad en el tiempo (menos de 1 año). | 3 | |
| | Nula proyección: Del análisis de las fortalezas y debilidades del plan y las evaluaciones realizadas a la empresa y el empresario/a, no es posible prever sustentabilidad alguna en el tiempo. Además, se aprecian impedimentos significativos (técnicos y/o económicos) para el éxito del proyecto dada su naturaleza y localización geográfica planificada. | 1 | |
| 2. Pertinencia de la Idea de Negocio | Se puede observar un alto nivel de coherencia entre la Idea de Negocio y el objetivo de la convocatoria Crece y/o la focalización determinada en la presente convocatoria. | 7 | 30% |
| | Se puede observar un mediano nivel de coherencia entre la Idea de Negocio y el objetivo de la convocatoria Crece y/o la focalización determinada en la presente convocatoria. | 5 | |
| | Se puede observar un bajo nivel de coherencia entre la Idea de Negocio y el objetivo de la convocatoria Crece y/o la focalización determinada en la presente convocatoria. | 2 | |
| 3. Empresa Postulante pertenece a una de las comunas de la Provincia de Malleco de la Región de La Araucanía | La Empresa postulante tiene domicilio actual en alguna de las comunas de la Provincia de Malleco: Angol, Collipulli, Curacautín, Ercilla, Lonquimay, Lumaco, Los Sauces, Purén, Renaico, Traiguén y Victoria. | 7 | 30% |
| | La Empresa postulante NO tiene domicilio actual en alguna de las comunas de la Provincia de Malleco: Angol, Collipulli, Curacautín, Ercilla, Lonquimay, Lumaco, Los Sauces, Purén, Renaico, Traiguén y Victoria. | 2 | |

GUIA DE PROYECTOS CON ENFOQUE SUSTENTABLE

¿Qué significa crear proyectos sustentables?

Crear un proyecto sustentable en el marco de los instrumentos de fomento de Sercotec significa generar un plan de trabajo, donde el negocio, proyecto y/o las actividades que lo componen puedan orientarse paulatinamente hacia 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, comprando activos eficientes, implementando sistemas de generación con energías renovables que abastezcan total o parcialmente su demanda o la creación de guías de acciones y mejores prácticas con foco en la sustentabilidad. Lo anterior, siempre diseñando un enfoque hacia los ámbitos de; Eficiencia Energética, Energías Renovables y/o Economía Circular. Si deseas buscar mayor profundidad o entendimiento sobre lo que la sustentabilidad es, te invitamos mirar este video:

<https://capacitacion.sercotec.cl/portal/content/capsula-sustentabilidad>

¿Cómo puedo migrar a la sustentabilidad?

Para implementar la sustentabilidad en tu negocio, existen grandes y pequeñas acciones que puedes realizar; el primer paso que te recomendamos es identificar estas medidas y evaluar si generan un beneficio en tu negocio, para luego 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, mejoras en climatización (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, **migrando a un “negocio inteligente” ejemplos de ello son: automatizar la calefacción, la iluminación el sistema eléctrico, las persianas, los artefactos eléctricos, el sistema de alarma, entre otros.**





- 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, sistemas de refrigeración, vehículos, lavadoras o secadoras de ropa, televisores, pantallas o artículos de oficina, calefones, entre otros.
- 1.4 Asesoría para la realización de auditorías o inventario energético de tu 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 identificar maneras de cómo migrar a que tu negocio utilice energía y combustibles menos contaminantes.
- 1.6 Asesoría y capacitación para efectuar de forma informada la compra de equipamiento eficiente para mi negocio.
- 1.7 Asesoría para identificar cual o cuales metodologías de generación de 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, disminución de gastos energéticos en tu negocio, eficiencia energética y el uso de energías renovables en los procesos productivos.

2. ECONOMÍA CIRCULAR

¿Qué puedo hacer en mi negocio?

- 2.1 Articulación de una idea de negocio o proyecto que involucre directamente la recolección y reciclaje de materiales para su reutilización directa o su reproceso, como la recolección de vidrios, textiles, metales, madera, u otros elementos.
- 2.2 Actividades que migren hacia un modelo de gestión de sus residuos, ya sea implementación de compostaje, reducción, reutilización, reciclaje y/o valorización de residuos sólidos o líquidos.
- 2.3 Actividades relacionadas con la reducción de residuos, ya sea por una baja en las mermas, valorización de residuos y/o transformación de un residuo en una nueva materia prima o subproducto.
- 2.4 Estudio de gastos operativos (optimización de logística, envases y embalajes, limpieza, gestión de residuos, negociación de precios de insumos, entre otros).
- 2.5 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.
- 2.6 Generación de envases y embalajes sustentables y/o eco-etiquetado.



- 2.7 Implementación de acciones para venta de productos a granel a través de envases reutilizables.
- 2.8 Diseño e implementación de servicios de reparación o arriendo de productos.
- 2.9 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 del recurso hídrico.
- 3.2 Automatización de un sistema de riego o humidificación de ambientes para el beneficio de la producción agrícola u otros rubros donde es relevante.
- 3.3 Sistemas de recolección de aguas lluvia o cosecha de agua desde el ambiente, u otro sistema de recuperación de agua.
- 3.4 Sistema de reutilización y/o tratamiento de aguas grises.
- 3.5 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.