

Guía de postulación



CAPITAL SEMILLA EMPRENDE

PROVINCIA DE CONCEPCIÓN, REGIÓN DEL BIOBIO 2022

1. DESCRIPCIÓN DEL INSTRUMENTO	3
1.1 ¿Qué es?	3
1.2 ¿A quiénes está dirigido?	4
1.3 ¿Quiénes no pueden participar?	4
1.4 Focalización de la convocatoria	5
1.5 Requisitos de la convocatoria	5
1.6 ¿Qué financia?	7
1.7 Ítems con restricciones de financiamiento	9
1.8 ¿Qué NO financia este instrumento?	10
2. POSTULACIÓN	11
2.1 Plazos de postulación	11
2.2 Pasos para postular	11
2.3 Apoyo en el proceso de postulación	15
3. EVALUACIÓN Y SELECCIÓN	15
3.1 Evaluación de Admisibilidad	15
3.2 Test de Preselección	16
3.3 Evaluación Técnica	16
3.4 Comité de Evaluación Regional (CER)	17
4. FASE DE DESARROLLO	19
4.1 Formalización	20
4.2 Formulación del Plan de Trabajo	20
4.3 Implementación del Plan de Trabajo	23
5. TÉRMINO DEL PROYECTO	25
5.1 Término Anticipado del Proyecto	25
6. OTROS	27
ANEXO N° 1	30
ANEXO N° 2	33
ANEXO N° 3	40
ANEXO N° 4	40
ANEXO N° 5	43
ANEXO N° 6	49
ANEXO N° 7	53



1. DESCRIPCIÓN DEL INSTRUMENTO

1.1 ¿Qué es?

Es un fondo concursable que promueve la creación de nuevos negocios con participación en el mercado, a través de la formulación y apoyo a Planes de Trabajo para implementar un negocio que se encuentren dentro de la focalización regional definida por el Comité de Desarrollo Productivo de la Región del Biobío.

Para esto, el Comité de Desarrollo Productivo Regional a través del Servicio de Cooperación Técnica, Sercotec, brindará apoyo consistente en:

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

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

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

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

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

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

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



El Comité de Desarrollo Productivo Regional a través de Sercotec financiará las actividades identificadas en el Plan de Trabajo por un valor de hasta \$3.500.000.- netos². El Plan de Trabajo debe contemplar:

- a. **Acciones de Gestión Empresarial**, a las que debe destinar un monto mínimo de \$200.000.- y un monto máximo de \$500.000.- El monto mínimo tiene carácter obligatorio y debe estar distribuido en el ítem Acciones de marketing (subítem, Promoción, publicidad y difusión).
- b. **Inversiones**, por un monto máximo de \$3.300.000.-

Para la presente convocatoria y de manera excepcional, El Plan de Trabajo **no considera** aporte empresarial para el financiamiento de las actividades detalladas en él, por lo tanto, el aporte empresarial es **0%** del valor total del proyecto.

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

1.2 ¿A quiénes está dirigido?

A emprendedores/as sin inicio de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos que cuenten con una Idea de negocio para implementar un proyecto coherente con el foco definido por cada Dirección Regional, y requieran de financiamiento para poder concretarlo³.

1.3 ¿Quiénes no pueden participar?

- a. Los emprendedores/as que tengan contrato vigente, incluso a honorarios, con el Comité de Desarrollo Productivo Regional, con Sercotec o con el Agente Operador a cargo de la convocatoria, o quienes participen en la asignación de recursos correspondientes a la convocatoria, ya sea que este contrato se celebre con anterioridad a la postulación o durante el proceso de evaluación y selección.
- b. El/la cónyuge o conviviente civil y los parientes hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad inclusive respecto del personal directivo del Comité de Desarrollo Productivo Regional, de Sercotec o del personal del Agente Operador a cargo de la convocatoria o de quienes participen en la asignación de recursos correspondientes a la presente convocatoria.
- c. El/la gerente, administrador, representante, director o socio de sociedades en que tenga participación el personal del Comité de Desarrollo Productivo Regional, Sercotec, o del Agente Operador a cargo de la convocatoria o de quienes participen en la asignación de recursos correspondientes a la convocatoria o personas unidas a ellos por vínculos de parentesco hasta tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad inclusive.
- d. Los emprendedores/as que tengan vigente o suscriban, ya sea como personas naturales o a través de personas jurídicas en que éstos tengan participación, contratos de prestación de servicios con el Comité de Desarrollo Productivo Regional, Sercotec, o con el Agente

² Subsidio no aplica para el financiamiento de IVA u otros impuestos. El pago de los impuestos de todo el proyecto es de cargo de los beneficiarios/as. Detalles en punto 1.8 de las presentes bases.

³ Si la persona interesada ya tiene inicio de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos (SII), como persona natural, puede solicitar información sobre el Instrumento Crece, Fondo de Desarrollo de Negocios.



Operador a cargo de la convocatoria, o quienes participen en la asignación de recursos correspondientes a la presente convocatoria.

- e. Cualquier persona que se encuentre en otra circunstancia que implique un conflicto de interés, incluso potencial, y en general, afecte el principio de probidad, según determine Sercotec, en cualquier etapa del Programa, aún con posterioridad a la selección.

1.4 Focalización de la convocatoria

La presente convocatoria está dirigida a emprendedores y emprendedoras, mayores de 18 años y sin inicio de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos, que residan en la **Provincia de Concepción, Región del Biobío**; y es de carácter multisectorial.

1.5 Requisitos de la convocatoria

Los/as interesados/as deberán cumplir con todos los requisitos establecidos en las presentes bases de convocatoria, los que serán verificados en las distintas etapas, ya sea a través de la plataforma de postulación y/o por el Agente Operador designado por el Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío para estos efectos. Se solicitará al emprendedor/a, cuando corresponda, los documentos indicados en el **Anexo N°1**, que permitirán acreditar su cumplimiento.

Los requisitos de la presente convocatoria son:

REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD

Validación automática

- a. Ser persona natural, de nacionalidad chilena o extranjera, mayor de edad⁴, **sin inicio de actividades** ante el Servicio de Impuestos Internos (SII) **en primera categoría**⁵ a la fecha de inicio de la convocatoria.
- b. El/la postulante debe residir actualmente en alguna de las siguientes comunas de la provincia de **Concepción: Concepción, San Pedro de la Paz, Coronel, Lota, Chiguayante, Hualqui, Hualpén, Talcahuano, Penco, Tomé, Santa Juana, o Florida.**
- c. La Idea de Negocio debe considerar un monto máximo de \$3.500.000.- de subsidio del Comité de Desarrollo Productivo Regional y un aporte empresarial de un **0%** de este subsidio. Además, la Idea de Negocio deberá considerar Acciones de Gestión Empresarial por un monto mínimo de \$200.000.- en el ítem de Acciones de Marketing. En el caso de existir un error en los montos postulados, tanto para cofinanciamiento como para aporte, éstos podrán ajustarse durante la evaluación del CER.
- d. No tener deudas laborales o previsionales ni multas impagas, asociadas al Rut del postulante, a la fecha de envío y cierre de la postulación. Sercotec validará nuevamente esta condición al momento de formalizar.

⁴ Según información registrada por el Servicio de Registro Civil e Identificación.

⁵ Las personas postulantes pueden tener inicio de actividades ante el SII en segunda categoría.



- e. No tener deudas tributarias liquidadas morosas asociadas al Rut del postulante a la fecha de envío y cierre de la postulación. Sercotec validará nuevamente esta condición al momento de formalizar.
- f. No tener condenas por prácticas antisindicales o por infracción a derechos fundamentales del trabajador, dentro de los dos años anteriores a la fecha de cierre de la postulación a esta convocatoria. Sercotec validará nuevamente esta condición al momento de formalizar.

Validación Manual

- g. No tener rendiciones pendientes con el Comité de Desarrollo Productivo Regional, Sercotec y/o con el Agente Operador a la fecha de inicio de la convocatoria.
- h. No haber cumplido las obligaciones contractuales de un proyecto el Comité de Desarrollo Productivo Regional, Sercotec, con el Agente Operador (término anticipado de contrato por hecho o acto imputable al beneficiario/a), a la fecha de inicio de la convocatoria.

REQUISITOS DE EVALUACIÓN TÉCNICA

- i. En el caso de que existan dos o más convocatorias simultáneas de Capital Semilla o Capital Abeja en la Región, sólo se procederá a realizar una evaluación técnica por RUT.

El emprendedor/a debe decidir en qué convocatoria continuará. De no existir convocatorias simultáneas de Capital Semilla o Capital Abeja, sólo se evaluará el primer formulario enviado por RUT. Se entiende por convocatorias simultáneas aquellas que parten el mismo día.

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

REQUISITOS DE FORMALIZACIÓN Y FASE DE DESARROLLO

- k. No tener deudas laborales y/o previsionales, ni multas impagas, asociadas al Rut del/la beneficiario/a, al momento de formalizar.
- l. No tener deudas tributarias liquidadas morosas, asociadas al Rut del/la beneficiario/a, al momento de formalizar.
- m. No haber sido condenado/a por prácticas antisindicales y/o por infracción a los derechos fundamentales del trabajador, dentro de los dos años anteriores a la fecha de la firma del contrato.
- n. Tener domicilio en el territorio focalizado de la convocatoria a la que postula y donde implementará su proyecto. No se financiarán proyectos a ser implementados en una región diferente a la cual postula.



- o. En caso que la Idea de Negocio considere financiamiento para habilitación de infraestructura el/la beneficiario/a deberá acreditar una de las siguientes condiciones⁶: ser propietario/a, usufructuario/a, comodatario/a, arrendatario/a⁷; o acreditar cualquier otro antecedente en que el titular del derecho de dominio o quien tenga la facultad de realizarlo (por ejemplo, organismo público encargado de entregar la concesión) ceda el uso al/la emprendedor/a.
- p. El beneficiario/a no podrá tener contrato vigente, incluso a honorarios con el Comité de Desarrollo Productivo Regional, con Sercotec, o con el Agente a cargo de la convocatoria, o con quienes participen en la asignación de recursos, ni podrá ser cónyuge, conviviente civil o pariente hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad inclusive, respecto del personal directivo del Comité de Desarrollo Productivo Regional, de Sercotec o del personal del Agente a cargo de la convocatoria, o de quienes participen en la asignación de recursos, incluido el personal de la Dirección Regional Sercotec que intervenga en la convocatoria.
- q. Previo a la firma de contrato, el beneficiario/a deberá contar con inicio de actividades ante el SII, en primera categoría. Este inicio de actividades deberá tener fecha posterior al inicio de la convocatoria, puede ser realizado con el rut del beneficiario o con una nueva persona jurídica donde el beneficiario/a debe ser el representante legal y contar con al menos el 51% del capital social. Finalmente, el inicio de actividades debe contar con al menos una actividad económica coherente con el rubro de la Idea de Negocio postulada y aprobada.
- r. Los gastos ejecutados para las Inversiones y Acciones de Gestión Empresarial no pueden corresponder a la remuneración del seleccionado/a, ni de los socios/a, ni de representantes, ni de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, hijos y parientes por consanguineidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos).
- s. 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.
- t. El/la beneficiario/a No podrá tener inscripción vigente en el Registro Nacional de Deudores de Pensiones de Alimentos en calidad de deudor/a de alimentos según lo dispuesto en la Ley N° 21.389. Se verificará a través de la consulta en el mencionado Registro.

1.6 ¿Qué financia?

Sólo los postulantes cuyas ideas de negocio hayan sido seleccionadas por el Comité de Evaluación Regional, elaborarán e implementarán un Plan de Trabajo, para lo cual el Comité de Desarrollo Productivo Regional a través del Sercotec entregará subsidio de hasta \$3.500.000.-, de los cuales un mínimo de \$200.000.- deberán destinarse a las Acciones de Gestión Empresarial (ítem Acciones de marketing, subítem Promoción, publicidad y difusión).

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

⁶ No será necesario si la inversión estuviese asociada a un Nuevo Arriendo; subítem de Capital de Trabajo.

⁷ En el caso de ser arrendatario/a, el contrato de arrendamiento no puede prohibir la habilitación de infraestructura.

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

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

CATEGORÍA	ÍTEM	DEFINICIÓN	RESTRICCIÓN
Acciones de Gestión Empresarial	I.- Asistencia técnica y asesoría en gestión	Comprende el gasto para contratación de servicios de consultoría orientadas a entregar conocimientos, información y/o herramientas técnicas que tengan un impacto directo en la gestión de los beneficiarios/as.	El Total de Subsidio del Comité de Desarrollo Productivo Regional a través del Sercotec en Acciones de Gestión Empresarial debe tener un mínimo obligatorio de \$200.000.- en Acciones de Marketing (Promoción, Publicidad y Difusión) y un máximo opcional de \$500.000.-
	II.- Capacitación	Comprende el gasto en consultoría(s) dirigidas a los beneficiarios para el desarrollo de actividades de transferencia de conocimientos requeridos para el desarrollo del nuevo negocio.	
	III.- Acciones de marketing	Ferias, exposiciones, eventos: comprende el gasto por concepto de participación, de organización y desarrollo de ferias, exposiciones o eventos con el propósito de presentar y/o comercializar productos o servicios. Promoción, publicidad y difusión: comprende el gasto en contratación de servicios publicitarios, de promoción y difusión de los proyectos de fomento productivo, incluidas a además servicios asociados a Marketing Digital. Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías: Comprende el gasto por concepto de organización y desarrollo de viajes y visitas para transferencias comerciales o tecnológicas de beneficiarios/as de un proyecto.	
	IV.- Gastos de formalización	Comprende el gasto por concepto de formalización de empresarios/as, asociación o grupos de empresarios, tales como constitución legal de la persona jurídica, transformación de la persona jurídica, entre otros.	
Inversiones	I.- Activos	Activos fijos: corresponde a la adquisición de bienes (activos físicos) necesarios para el proyecto que se utilizan directamente o indirectamente en el proceso de producción del bien o servicio ofrecido. Activos intangibles: corresponde a la adquisición de bienes intangibles, como software, registro de marca, entre otros que sean estrictamente necesarios para el funcionamiento del proyecto.	Sin restricción

CATEGORÍA	ÍTEM	DEFINICIÓN	RESTRICCIÓN
	II.- Habilitación de infraestructura	Habilitación de Infraestructura: Comprende el gasto necesario <u>para dejar apto un espacio físico o estructura previamente existente al proyecto</u> para el funcionamiento del mismo.	100%, si es propietario/a, usufructuario/a o comodatario/a; Máximo 30%, si acredita otras condiciones. % sobre el Total del Proyecto de Inversión
	III.- Capital de trabajo	Nuevas contrataciones: gasto en remuneraciones u honorarios de nuevos trabajadores asociados al proyecto, contratados con posterioridad al inicio formal del proyecto. 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 del Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío Materias primas y materiales: comprende el gasto en aquellos bienes directos de la naturaleza o semielaborados que son indispensables para el proceso productivo y que son transformados o agregados a otros, para la obtención de un producto final. Mercadería: Comprende el gasto en aquellos bienes elaborados que serán objeto de venta directa o comercialización; por ejemplo, se compran y se venden pantalones.	Este ítem tiene una restricción del 30% sobre el total de inversiones (Subsidio más Aporte Empresarial) % sobre el total del Proyecto, total de Inversión.

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

1.7 Ítems con restricciones de financiamiento

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

- Infraestructura: se podrá destinar el 100% del monto de Inversión cuando el beneficiario/a acredite las condiciones de propietario/a, usufructuario/a o comodatario/a. En caso que se acredite cualquiera de las otras condiciones descritas en 1.5, sólo se podrá destinar hasta el 30% del monto de Inversión a este ítem.



- Capital de Trabajo: se puede destinar como máximo el 30% del monto total de Inversiones (Subsidio más Aporte Empresarial).

1.8 ¿Qué NO financia este instrumento?

Con recursos del subsidio del Comité de Desarrollo Productivo Regional, los beneficiarios/as del instrumento **NO PUEDEN** financiar:

- a) Ningún tipo de impuestos que tengan carácter de recuperables, por parte del beneficiario y/o del Agente Operador del Comité de Desarrollo Productivo Regional, o que genera un crédito a favor del contribuyente, tales como el impuesto al valor agregado (IVA), impuesto territorial, impuesto a la renta u otro. **El pago de los impuestos de todo el proyecto los debe realizar el beneficiario/a y no se considera aporte empresarial.** No obstante, cuando se trate de contribuyentes que debido a su condición tributaria no tengan derecho a hacer uso de estos impuestos como crédito fiscal, se pueden contemplar como aporte empresarial y ser parte de su rendición. Para esto, en la primera rendición deberá(n) presentar la “Carpeta Tributaria para Solicitar Créditos”, disponible en la página web del SII, en la cual acredite dicha situación, y en las rendiciones posteriores el Formulario 29 del mes respectivo, en que se efectuó la imputación de este impuesto, a fin de acreditar que la situación tributaria del contribuyente se mantiene.

En caso que existiesen contribuyentes que por su condición tributaria sean susceptibles de recuperar estos impuestos y opten por acogerse a la excepción del párrafo anterior, deben además acreditar mediante la presentación de copia del Libro de Compraventa y una copia del Formulario 29 donde declare estos documentos tributarios como “sin derecho a crédito” (Línea 24 Códigos 564 y 521).

Sólo en el caso de aquellos instrumentos que no exijan aporte empresarial o que el porcentaje de aporte empresarial no cubra el impuesto, los impuestos no recuperables podrán ser cargados al subsidio Comité de Desarrollo Productivo Regional a través de 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 contrataciones⁸. En el caso de personas jurídicas, se excluye a la totalidad de los socios/as que la conforman y a sus respectivos/as cónyuges, conviviente civil y/o hijos/as.
- d) Garantías en obligaciones financieras, prenda, endoso ni transferencias a terceros, el pago de deudas (ejemplo deudas de casas comerciales), intereses o dividendos.
- e) Pago a consultores (terceros) por asistencia en la etapa de postulación al instrumento.

⁸ Se entenderá como auto contratación, el acto jurídico en que una persona celebra consigo misma, actuando, a la vez, como parte directa y como representante de otra o como representante de ambos.



- f) Pago de consumos básicos como agua, energía eléctrica, gas, teléfono, gastos comunes de propiedad arrendada o propia, y otros de similar índole.
- g) Cualquier tipo de vehículo que requiera permiso de circulación (patente).
- h) Adicionalmente, los reglamentos y los documentos de operación del instrumento podrán establecer restricciones adicionales de financiamiento sobre el subsidio del Comité de Desarrollo Productivo Regional a través del Sercotec y/o el aporte empresarial.

2. POSTULACIÓN

2.1 Plazos de postulación⁹

Las personas interesadas podrán comenzar su postulación completando y enviando el **Plan de Trabajo** a contar de las **12:00hrs del día 09 de Noviembre de 2022 hasta las 15:00hrs horas del día 18 de Noviembre de 2022**.

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

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

IMPORTANTE:

Las postulaciones deben ser individuales y, por lo tanto, el Comité de Desarrollo Productivo Regional a través de Sercotec aceptará como máximo una postulación por persona natural por cada convocatoria.

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

2.2 Pasos para postular

Para hacer efectiva la postulación, el emprendedor/a deberá realizar las siguientes acciones:

Registro de usuario/a Sercotec

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

Test de Caracterización del Emprendimiento

⁹ Los plazos consideran hora continental del territorio nacional.

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

N°	ÁMBITO	PONDERACIÓN
1	Capacidad del/a emprendedor/a o equipo emprendedor	52%
2	Nivel de desarrollo del emprendimiento	27%
3	Potencial del negocio	21%
TOTAL		100%

Formulario Idea de Negocio

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

N°	ÁMBITO
1	Clientes
2	Elemento diferenciador u Oferta de Valor (Características que destaquen y diferencien <i>mi idea</i> por sobre las demás)
3	Medios de distribución/atención
4	Relación con los clientes
5	Ingresos
6	Elementos clave
7	Acciones/actividades clave
8	Costos
9	Alianzas clave
10	Sustentabilidad

El detalle de cada ámbito y sus ponderaciones, se encuentran establecidos en el **Anexo N°6**.

Para mayor información respecto a cómo abordar el criterio de sustentabilidad en una idea de negocio, favor ver Guía de Proyectos Sustentables en **Anexo N°7**¹⁰.

Video de Presentación-Pitch

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

¹⁰ Para Gestión y Eficiencia Energética también puede visitar la página de la Agencia de Sostenibilidad Energética: <https://www.agenciase.org/que-es-sostenibilidad-energetica/>.

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

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

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

- a. Presentación del emprendedor/a postulante.
- b. Descripción de la problemática 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/la emprendedor/a que postula la idea de negocio. De no cumplirse con lo antes dicho, se evaluará con la nota más baja en cada uno de los criterios establecidos (ver más detalle en Anexo N° 5).

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

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

La imagen y el audio deben ser claros y nítidos, y no debe incluir música de fondo.

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

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

- *Parte presentándote, mencionando tu nombre y el de la empresa que representas, y describiendo a qué se dedica.*
- *Describe cuál es la problemática a resolver y quiénes son los potenciales clientes. Apóyate con información estadística.*
- *Explica cuál es la solución a la problemática que planteas con la idea de negocio y los clientes a los que está dirigido, mencionando elementos diferenciadores de tu oferta con respecto a la de la competencia.*
- *Muestra tu producto/servicio apoyándote con material didáctico para provocar el “enganche”.*
- *No olvides que para presentar tu video pitch debes escribir un guion y ensayar cuantas veces puedas. ¡No improvises!*
- *Preocúpate de que tu lenguaje corporal transmita una actitud positiva.*

- *Asegúrate que haya suficiente luz, buena acústica y no incorpores música de fondo.*

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

Mi nombre es *(nombre de quien expone)*

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

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

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

Estructura de Costos (Presupuesto)

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

1. Acciones de Gestión Empresarial.
2. Inversiones.

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

Sólo aquellos postulantes, que cumplan con todos los requisitos de admisibilidad (se validará de forma automática a través de la plataforma y por el Agente Operador del Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío) establecidos en las presentes Bases de Convocatoria, podrán enviar su Formulario de Postulación. Una vez enviado su Formulario de Postulación, el sistema remitirá un correo electrónico a la casilla del/la postulante registrado en www.sercotec.cl, indicando la recepción exitosa de la postulación.

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

IMPORTANTE:

El Comité de Desarrollo Productivo Regional a través del Sercotec puede disponer de una o más convocatorias de Capital Semilla Emprende o Capital Abeja Emprende, por lo que los/as postulantes deben seleccionar el **Formulario Idea de Negocio** correspondiente a **la convocatoria a la cual desean postular.**

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

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

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

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

2.3 Apoyo en el proceso de postulación

Para que las personas interesadas realicen consultas, Sercotec dispondrá de Agentes Operadores. Además, puede recurrir al **Punto Mipe** virtual y/o telefónicamente, a los siguientes contactos:

Provincia Concepción

Celulares: **9-39222377** o **9-39222376**

Fono: **+56 412741450**

Correo electrónico: **mipeconcepcion@sercotec.cl** – **puntomipeconce@gmail.com**

3. EVALUACIÓN Y SELECCIÓN

3.1 Evaluación de Admisibilidad

Admisibilidad Automática

Iniciada la postulación, la revisión del cumplimiento de los requisitos de admisibilidad establecidos en 1.5 de las Bases de Convocatoria, será realizada automáticamente a través de la plataforma de



postulación, y para los de validación manual, por el Agente, lo que determinará quienes podrán enviar el formulario de postulación. El resto de los criterios se evaluarán en las siguientes etapas. El no cumplimiento de alguno de ellos según verificación respectiva, dará lugar a la eliminación del postulante del proceso, en cuyo caso Sercotec le comunicará dicha situación vía correo electrónico.

Finalizado el plazo para la postulación, se abrirá 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 a admisible. Una vez modificado el estado, se le enviará al postulante un link, a través del cual podrá tener acceso a su formulario de postulación y proceder a su envío. Dicho envío no podrá ser posterior a **3 (tres) días hábiles** contados desde la fecha de envío del link.

Admisibilidad manual

El Agente Operador procederá a revisar el cumplimiento de requisitos de admisibilidad dispuestos en el punto 1.5 de las presentes Bases de Convocatoria, a todos aquellos postulantes que hayan enviado su postulación.

IMPORTANTE:

Sólo podrán apelar quienes hayan completado íntegramente su formulario de postulación (Test de Preselección + Idea de Negocio y Estructura de Costos + Video) ya que, si bien se podrá acceder al formulario para su envío, no se podrá hacer ninguna modificación en éste.

3.2 Test de Preselección

Una vez finalizado el plazo de postulación, con los resultados del Test de Caracterización del Emprendimiento respondido por cada emprendedor/a durante el proceso de postulación, y en base a su disponibilidad presupuestaria, el Comité de Desarrollo Productivo Regional establecerá un puntaje de corte y realizará la selección de aquellos/as postulantes que serán evaluados técnicamente.

El puntaje de corte corresponde al que obtuvo el/la último/a postulante que admite el número de evaluaciones técnicas disponibles. En caso de que uno o más emprendedores/as hayan obtenido la misma nota en el Test y ésta coincida con la nota de corte establecida por el Comité de Desarrollo Productivo Regional, se priorizará a aquel postulante que haya enviado primero su postulación.

3.3 Evaluación Técnica

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

Las ponderaciones a considerar son las siguientes:

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

El detalle de los criterios y ponderaciones se encuentran establecidos en el **Anexo N° 5**.

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

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

3.4 Comité de Evaluación Regional (CER)

El Comité de Evaluación Regional es la instancia colegiada de cada Dirección Regional de SERCOTEC en la cual se realiza la evaluación técnica y financiera de los proyectos que presente el Agente Operador del Comité de Fomento Productivo Regional y que serán propuestos al Comité de Desarrollo Productivo Regional para su aprobación y asignación de recursos. El Comité de Evaluación Regional deberá estar integrado por el Director/a Regional de Sercotec o quien lo subrogue, un Ejecutivo/a de Fomento y un Ejecutivo/a Financiero/a. El Director/a Regional tendrá la facultad de invitar a otros integrantes al Comité cuya función sea pertinente con el objetivo de la convocatoria.

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



CRITERIOS EVALUACIÓN DE COMITÉ EVALUACIÓN REGIONAL (CER)	PONDERACIÓN
1. Calidad de la formulación y coherencia del Programa, se evaluará la congruencia y calidad en la formulación del programa, en relación a promover la creación de nuevos negocios con oportunidad de participar en el mercado, apoyando la mejora de planes de trabajo para acceder a nuevas oportunidades de negocio y/o mantener las existentes que incluyan acciones de gestión empresarial e inversiones necesarios para su cumplimiento.	40%
2. Cumple con el Foco Estratégico de Desarrollo Regional. Se evaluará la justificación del Programa y si la propuesta contribuye territorialmente o se alinea a los sectores productivos priorizados regionalmente.	30%
3. Propuesta Económica. Se evaluará la coherencia entre el presupuesto y el programa presentado	30%
TOTAL	100%

Son atribuciones del Comité de Evaluación Regional (CER):

- a) Dar fe de la transparencia y legitimidad del proceso de evaluación previo.
- b) Evaluar la totalidad de las **Ideas de Negocio** que han llegado a la instancia del CER.
- c) Sancionar lista de emprendedores/as beneficiarios/as y lista de espera.
- d) Asignar recursos a las ideas de negocio de emprendedores/as beneficiarios/as, que deben materializarse en la estructura financiera del respectivo Plan de Trabajo al momento de su formulación.
- e) Ajustar los montos de subsidio del Comité de Desarrollo Productivo Regional a través de Sercotec y de aporte empresarial. En dicho caso, aplicará el procedimiento de Orden de Prelación¹². Es rol del CER resguardar que estos ajustes, en ningún momento, contravengan las bases de convocatoria, y que cuenten con la aprobación del/la postulante.
- f) Realizar ajustes presupuestarios a las Ideas de Negocio que lo requieran (al momento de la selección de los emprendedores/as beneficiarios/as).
- g) Rechazar proyectos en caso que se detecte algún incumplimiento a los requisitos descritos en las presentes bases.

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

ETAPA	PONDERACIÓN
Evaluación Técnica	40%

¹² Orden de Prelación: Procedimiento bajo el cual se selecciona al/la postulante que sigue en orden de puntaje al último previamente seleccionado en el ranking y que no puede acceder al beneficio.



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

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

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

En caso que el 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 mayor nota en la evaluación técnica. En el caso de que no sea posible dirimir en base a lo señalado anteriormente, se escogerá a las emprendedoras postulantes de sexo registral femenino.

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

4. FASE DE DESARROLLO

Los/las postulantes que resulten seleccionados/as deberán formalizar su relación con el Comité de Desarrollo Productivo Regional y Sercotec para la Fase de Desarrollo, a través de la firma de un contrato entre el Agente Operador del Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío y el beneficiario/a, en el cual se estipulen los derechos y las obligaciones de las partes. El Comité de Desarrollo informará oportunamente el procedimiento y condiciones para su materialización.

4.1 Formalización

Previo a la firma del contrato, los beneficiarios/as deben acompañar verificadores de los requisitos de formalización descritos en el punto 1.5 de las Bases de Convocatoria, y que se detallan en el Anexo N° 1. Lo anterior, en un plazo máximo de **10 días hábiles administrativos**¹⁴, contados desde la notificación que se efectúe a través del sistema de evaluación. Junto con la notificación antes señalada, el Agente Operador del Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío deberá tomar contacto dentro de las 24 horas siguientes con los emprendedores/as seleccionados/as, para informar respecto de los pasos a seguir.

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

Frente a cualquier información o situación entregada que falte a la verdad, se dejará sin efecto la adjudicación realizada, ante lo cual el Comité de Desarrollo Productivo Regional y/o Sercotec podrá iniciar las acciones legales correspondientes.

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

IMPORTANTE:

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

4.2 Formulación del Plan de Trabajo

Los postulantes que hayan sido seleccionados, y hayan formalizado su condición de beneficiarios del Instrumento Emprende, deberán elaborar su respectivo Plan de Trabajo, para lo cual contarán con la asesoría del Agente Operador del Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío.

Durante esta etapa, el beneficiario/a en conjunto con el Agente Operador Sercotec, deberá realizar una descripción más detallada de la Idea de Negocio y cuadro presupuestario postulado, a través de un formato que será provisto por Sercotec, de acuerdo a los lineamientos generales entregados por la Gerencia de Programas para este instrumento. El monto total del subsidio del Comité de Desarrollo Productivo Regional a través del Sercotec, debe ser igual al establecido en el contrato, pudiendo existir modificaciones entre los ítems a financiar, en los casos que sea pertinente.

¹⁴ No será días hábiles administrativos el sábado, domingo y festivos.

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

El Agente Operador deberá realizar una planificación, previo acuerdo con los beneficiarios/as, para la realización de al menos dos reuniones a ejecutar en esta etapa, definiendo las fechas y el lugar respectivo. Estas reuniones deberán llevarse a cabo en las oficinas del Agente Operador o en otras dependencias institucionales, de manera de garantizar la formalidad de dichas actividades.

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

- **Modelo de negocio**

El Modelo de Negocio contiene los objetivos y descripción del proyecto que el beneficiario va a ejecutar. El **Modelo de Negocio** contiene los siguientes ámbitos:

N°	ÁMBITO
1	Clientes
2	Elemento diferenciador u Oferta de Valor (producto o servicio)
3	Medios de distribución/atención
4	Relación con los clientes
5	Ingresos
6	Elementos clave
7	Acciones/actividades clave
8	Costos
9	Alianzas clave
10	Sustentabilidad

- **Estructura de financiamiento**

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

Ejemplo de Cuadro Presupuestario para Acciones de Gestión Empresarial

Ítem	Sub -Ítem	Subsidio el Comité de Desarrollo Productivo	Aporte Empresarial (0%)	Total Ítem	Observación
Acciones de Gestión Empresarial	Asistencia Técnica y Asesoría en Gestión	Asistencia Técnica y Asesoría en Gestión	Auto completado	Auto completado	El Total de Aporte de el Comité de

Capacitación	Capacitación	Min. \$ 200.000.-	<i>Auto completado</i>	<i>Auto completado</i>	Desarrollo Productivo Regional en Acciones de Gestión Empresarial debe tener un mínimo obligatorio de \$200.000.- y un máximo opcional de \$500.000.-
Acciones de Marketing	Ferías, exposiciones, eventos		<i>Auto completado</i>	<i>Auto completado</i>	
	Promoción, publicidad y difusión		<i>Auto completado</i>	<i>Auto completado</i>	
	Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías		<i>Auto completado</i>	<i>Auto completado</i>	
Gastos de formalización (constitución de empresas)	Gastos de constitución de empresas		<i>Auto completado</i>	<i>Auto completado</i>	
TOTAL		Min. \$ 200.000. Max. \$ 500.000.	<i>Auto completado</i>	<i>Auto completado</i>	

Ejemplo de Cuadro Presupuestario para Inversiones

Ítem	Sub-Ítem	Subsidio	<u>Aporte Empresarial</u> (0%)	<u>Total Ítem</u>	<u>Observación</u>	
Inversiones	Activos	Hasta \$3.300.000.-	<i>Auto completado</i>	<i>Auto completado</i>	Sin restricción	
			<i>Auto completado</i>	<i>Auto completado</i>	Sin restricción	
	Infraestructura		Habilitación de Infraestructura	<i>Auto completado</i>	<i>Auto completado</i>	100%, si es propietario/a, usufructuario/a o comodatario/a; Máximo 30%, si acredita otras condiciones % sobre el Total del Proyecto de Inversión
	Capital de Trabajo		Nuevas contrataciones	<i>Auto completado</i>	<i>Auto completado</i>	

	Nuevos arriendos		<i>Auto completado</i>	<i>Auto completado</i>	Máximo 30% del monto total de inversiones. (Cof. Sercotec más Aporte Empresarial)
	Mat. Primas y materiales		<i>Auto completado</i>	<i>Auto completado</i>	
	Mercadería		<i>Auto completado</i>	<i>Auto completado</i>	
TOTAL		Min \$ 1 Max. \$ 3.300.000.-	<i>Auto completado</i>	<i>Auto completado</i>	% sobre el total del Proyecto, total de Inversión.

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

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

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

IMPORTANTE:

En el caso de Acciones de Gestión Empresarial definidas en el Plan de Trabajo, el/la Ejecutivo/a de Fomento además de considerar su pertinencia para la aprobación, deberá verificar que éstas no sean parte de la oferta vigente que entregan los Centros de Negocio de Sercotec en la Región.

4.3 Implementación del Plan de Trabajo

Los/as beneficiarios/as de la presente convocatoria deberán ejecutar el Plan de Trabajo aprobado, conforme a condiciones comprometidas en el contrato suscrito con el Agente Operador del Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío, respetando los tiempos contemplados para la realización de los gastos asociados.

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

1. **Compra asistida** por el Agente Operador del Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío. Un profesional designado por el Agente Operador del Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío acompañará al beneficiario/a, y en conjunto proceden a



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

Para la modalidad de compra asistida, el monto de las mismas deberá ser igual o superior a \$100.000.- (cien mil pesos) netos. De esta forma, todas las compras bajo dicho monto, deberán ser financiadas a través del mecanismo de reembolso.

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

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

Los/as beneficiarios/as deberán proceder a las compras de acuerdo a lo establecido por Sercotec y el Agente, para lo cual Sercotec informará el procedimiento de rendición correspondiente. El beneficiario/a deberá realizar las actividades contempladas en el Plan de Trabajo en su totalidad, junto con la entrega de documentación técnica y/o contable correspondiente, en un plazo máximo de **4 (cuatro) meses**, contados desde la fecha de firma del contrato, salvo autorización expresa de la Dirección Regional Sercotec, previa solicitud formal por escrito de parte del/la beneficiario/a. Dicha solicitud debe realizarse previo a la fecha de expiración del contrato y deberá dar cuenta de las razones que avalen la solicitud. Analizados argumentos, la Dirección Regional podrá autorizar o no la ampliación del plazo, lo que debe ser informado oportunamente al empresario y al Agente.

IMPORTANTE:

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

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

El Agente Operador deberá realizar una planificación, previo acuerdo con los beneficiarios/as, para la realización de reuniones durante el desarrollo del proyecto, definiendo fechas y lugar respectivo. Estas reuniones deberán llevarse a cabo en oficinas del Agente Operador o en otras dependencias institucionales, de manera de garantizar la formalidad de dichas actividades.

En el caso que el/la emprendedor/a requiera modificar o reasignar alguna de las actividades del Plan de Trabajo de manera parcial -por cambio de precios, maquinaria o servicio de mejor calidad u otra



circunstancia justificada-, o incorporar nuevas actividades y/o ítems vinculados al objetivo del proyecto, si existieran excedentes de recursos¹⁵, esto debe ser solicitado por el beneficiario/a de manera escrita al Agente Operador del Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío antes de la compra del bien y/o servicio modificado o reasignado. El ejecutivo/a de Fomento, contraparte de Sercotec, tendrá la facultad de aceptar o rechazar tal petición, informando por escrito, bajo la premisa del cumplimiento del objetivo del Plan de Trabajo, considerando **un movimiento máximo del 25% del monto total del proyecto**. Esta modificación, en ningún caso, podrá vulnerar alguna de las restricciones de financiamiento establecidas en las bases de convocatoria.

IMPORTANTE:

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

5. TÉRMINO DEL PROYECTO

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

5.1 Término Anticipado del Proyecto

Se podrá terminar anticipadamente el contrato suscrito entre el Agente Operador del Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío y el beneficiario/a en los siguientes casos:

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

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

La solicitud de término anticipado por estas causales, deberá ser presentada por el beneficiario/a, al Agente Operador del Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío, por escrito, acompañada de antecedentes que fundamentan dicha solicitud. El Agente Operador del Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío, dentro de un plazo de 5 días hábiles¹⁶, contados desde el ingreso de la solicitud, deberá remitir dichos antecedentes a la Dirección Regional de Sercotec.

En caso de ser aceptada la solicitud, se autorizará el término anticipado por causas no imputables al beneficiario/a, y el Agente operador del Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío deberá realizar una resciliación de contrato con el beneficiario/a, fecha desde la cual se entenderá terminado el proyecto.

¹⁵ Si luego de ejecutar completamente la estructura de financiamiento aprobada, quedan saldos de presupuesto.

¹⁶ No serán días hábiles el sábado, domingo y festivos.



El Agente operador del Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío a cargo del proyecto debe hacer entrega de un informe final de cierre, en un plazo no superior a 10 días hábiles, contados desde la firma de la resciliación.

En el caso de que haya saldos no ejecutados, tanto en inversiones como en acciones de gestión empresarial, el Agente Operador de del Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío restituirá al/la beneficiario/a el monto del aporte empresarial que no haya sido ejecutado, en un plazo no superior a 15 días hábiles, contados desde la firma de la resciliación. Para lo anterior, el saldo a favor del beneficiario/a, deberá ser calculado porcentualmente, en relación al total del subsidio ejecutado versus el aporte empresarial, y en consideración del 0% establecido para efectos del aporte empresarial.

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

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

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

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

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

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

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

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

6. OTROS

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

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

- Inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos (SII).
- Generación de ventas.
- Generación de empleos.
- Acceso a canales de comercialización.
- Implementación de servicios o productos.
- Adquisición de activos tecnológicos para aumento de la productividad o competitividad.
- Ahorro en el gasto de energía¹⁷.

El Comité de Desarrollo Productivo Regional a través del 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 el Comité de Desarrollo Productivo Regional y/o Sercotec la facultad de iniciar todas las acciones legales que estime pertinentes. Además, Sercotec tiene el derecho de verificar todos los requisitos en cualquier etapa del proceso y el/la postulante podrá ser eliminado/a de la convocatoria, si corresponde.

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

IMPORTANTE:

El Comité de Desarrollo Productivo Regional a través del 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.

¹⁷ En el caso de reemplazo y/o adquisición de bienes que contribuyan a la eficiencia energética de la/s empresa/s o al autoconsumo energético.

ANEXOS

CAPITAL SEMILLA EMPRENDE

REGIÓN DEL BIOBIO, PROVINCIA DE CONCEPCIÓN 2022



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

ADMISIBILIDAD / Validación Automática

Requisito	Medio de verificación
a. Persona natural, de nacionalidad chilena o extranjera, mayor de edad y sin inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos (SII) en primera categoría, a la fecha de inicio de la convocatoria.	Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación con información provista en línea por el Servicio de Registro Civil e Identificación y Servicio de Impuestos Internos (se validará el requisito para el RUT de la persona postulante).
b. La Idea de Negocio deberá considerar un monto máximo de \$3.500.000.- de subsidio y aporte empresarial de un 0% del subsidio. Además, deberá considerar Acciones de Gestión Empresarial por un monto mínimo de \$200.000.- en el ítem de Acciones de Marketing. En el caso de existir un error en los montos postulados, tanto para subsidio como para aporte, éstos podrán ajustarse durante la evaluación del CER.	Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación. La incorporación del monto mínimo en el ítem de Acciones de Marketing, deberá cumplirse también en la etapa de Formulación del Plan de Trabajo correspondiente.
c.No tener deudas laborales y/o previsionales, ni multas impagas, asociadas al Rut del/la postulante, a la fecha de envío y cierre de la postulación. No obstante, lo anterior, Sercotec validará nuevamente esta condición al momento de formalizar.	Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación con información provista en línea por la Dirección del Trabajo (se validará el requisito para el RUT de la persona postulante).
d. No tener deudas tributarias liquidadas morosas, asociada al Rut del/la postulante, a la fecha de envío y cierre de la postulación. No obstante, lo anterior, Sercotec validará nuevamente esta condición al momento de formalizar.	Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación con información provista en línea por Tesorería General de la República (se validará el requisito para el RUT de la persona postulante).
e.No tener condenas por prácticas antisindicales y/o infracción a los derechos fundamentales del trabajador, dentro de los dos años anteriores a la fecha de cierre de la postulación. Sercotec validará nuevamente esta condición al momento de formalizar.	Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación con información provista por la Dirección del Trabajo (se validará el requisito para el RUT de la persona postulante).
f. No tener rendiciones pendientes con Sercotec y/o con el Agente Operador a la fecha de inicio de la convocatoria.	Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación con información provista por la Gerencia de Administración y Finanzas de Sercotec (se validará el requisito para el RUT de la persona natural).

ADMISIBILIDAD / Validación Manual

Requisito	Medio de verificación
-----------	-----------------------

g.No haber cumplido las obligaciones contractuales de un proyecto de Sercotec, con el Agente Operador (término anticipado de contrato por hecho o acto imputable al beneficiario/a), a la fecha de inicio de la convocatoria.	Este requisito será verificado con la información interna de Sercotec asociada al Rut del/la postulante.
---	--

EVALUACIÓN TÉCNICA

Requisito	Medio de verificación
h. En el caso que existan dos o más convocatorias simultáneas de Capital Semilla o Abeja en la región, sólo se procederá a realizar una evaluación técnica por RUT. El/la Emprendedor/a deberá decidir en cual convocatoria continuará. De no existir convocatorias simultáneas de Capital Semilla o Abeja sólo se evaluará el 1er formulario enviado por rut. Se entiende por convocatorias simultáneas aquellas que parten el mismo día.	Este requisito será verificado con la información interna de Sercotec asociado al Rut del postulante.
i. La Idea de Negocio debe ser coherente con la focalización de la presente convocatoria.	Formulario de Idea de Negocio postulado y enviado.

FORMALIZACIÓN Y DESARROLLO

Requisito	Medio de verificación
j. No tener deudas laborales y/o previsionales, ni multas impagas, asociadas al Rut del/la beneficiario/a, al momento de formalizar.	Certificado de Antecedentes Laborales y Previsionales emitido por la Dirección del Trabajo. La fecha de emisión de este certificado no podrá ser superior a 30 días de antigüedad contados desde la fecha de formalización del contrato.
k. No tener deudas tributarias liquidadas morosas asociadas al Rut del/la beneficiario/a, al momento de formalizar.	Certificado de Deuda Fiscal 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 del contrato.
l. No haber sido condenado/a por prácticas antisindicales y/o por infracción a derechos fundamentales del trabajador, dentro de los dos años anteriores a la fecha de la firma del contrato.	Dicha condición será validada con la información actualizada disponible en el sitio web de la Dirección del Trabajo (Empresas condenadas por prácticas antisindicales).
m. Tener domicilio en territorio focalizado de la convocatoria a la que postula y donde implementará su proyecto. <u>No se financiarán proyectos a ser implementados en una región diferente a la cual postula.</u>	Este requisito podrá ser validado a través de alguno de los siguientes medios de verificación: <ul style="list-style-type: none"> - Boleta o factura de un servicio contratado en la región a nombre del/la beneficiario/a. - Para el caso de localidades rurales, declaración de domicilio emitida por un tercero que haga de Ministro de Fe (tales como representante de comunidad indígena, presidente del Comité de Agua Potable Rural localidad correspondiente). - Otros medios autorizados por Sercotec.
n. En caso que la Idea de Negocio considere financiamiento para habilitación de infraestructura, el/la emprendedor/a deberá acreditar una de las siguientes condiciones: ser propietario/a, usufructuario/a, comodatario/a, arrendatario/a; o en general, acreditar cualquier otro antecedente en que el	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>titular del derecho del dominio o quien tenga la facultad de realizarlo (por ejemplo, organismo público encargado de entregar respectiva concesión) ceda el uso al emprendedor/a.</p>	<p>En caso de ser usufructuario/a: Certificado de Hipotecas y Gravámenes emitido por Conservador de Bienes Raíces respectivo. La fecha de emisión de este certificado no podrá ser superior a 90 días de antigüedad, al momento de la postulación.</p> <p>En caso de ser comodatario/a: Copia Contrato de Comodato que acredite su actual condición de comodatario.</p> <p>En caso de ser arrendatario/a: Copia Contrato de arriendo que acredite su actual condición de arrendatario.</p> <p>En caso de ser usuario autorizado de la propiedad: Documento en donde conste la autorización del uso por el propietario, (por ejemplo, autorización notarial del propietario del inmueble) o por quien tenga la facultad de realizarlo, por ejemplo: autorización notarial del propietario del inmueble, decreto de concesión, entre otros.</p> <p>En los casos en que el inmueble sea propiedad de la sociedad conyugal y/o unión civil o patrimonio reservado del/la cónyuge y/o conviviente civil, la persona no beneficiaria debe hacer una declaración jurada notarial autorizando el uso del inmueble social. Además se deberá acompañar copia de la inscripción con vigencia de propiedad y certificado de matrimonio y/o unión civil.</p>
<p>o. El beneficiario/a no podrá tener contrato vigente, incluso a honorarios, con del Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobio Sercotec, con el Agente Operador a cargo de la convocatoria o con quienes participen en la asignación de recursos, ni podrá ser cónyuge, conviviente civil o tener parentesco hasta el 3er grado de consanguinidad y 2do de afinidad inclusive con el personal directivo de Sercotec, con el personal del Agente Operador a cargo de la convocatoria o quienes participen en la asignación de recursos, incluido el personal de la Dirección Regional que intervenga en la convocatoria.</p>	<p>Declaración Jurada simple de probidad, según formato de Anexo N° 3.</p>
<p>p. Previo a la firma de contrato, el beneficiario/a deberá entregar al Agente Operador del Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobio el aporte empresarial en efectivo, por concepto de Inversiones y Acciones de Gestión Empresarial, definido en el Plan de Trabajo postulado y aprobado.</p>	<p>Comprobante de ingreso, depósito o de transferencia electrónica correspondiente al aporte empresarial comprometido en el Plan de Trabajo postulado y aprobado.</p>
<p>q. Previo a la firma de contrato el beneficiario/a debe contar con inicio de actividades ante el SII, en primera categoría. Este inicio de actividades debe tener fecha posterior al inicio de la convocatoria, puede ser realizado con el rut del beneficiario o con una nueva persona jurídica donde el beneficiario debe ser el representante y contar con al menos el 51% del capital social. Finalmente, el inicio de actividades debe contar con al menos 1 actividad económica coherente con el rubro de la Idea de Negocio postulada y aprobada.</p>	<p>Inscripción al rol único tributario y/o declaración jurada de inicio de actividades (F4415) o documento que corresponda. La coherencia entre la Idea de Negocio con la/s actividad/es económica/s de la iniciación de actividades será evaluada por el Agente Operador del Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobio caso a caso.</p>
<p>r. Los gastos ejecutados para inversiones y acciones de gestión empresarial no pueden ser remuneraciones del seleccionado/a,</p>	<p>Declaración de no consanguinidad en el reembolso o compra de los gastos según formato Anexo N° 4.</p>

ni de los socios/a, ni de representantes legales, ni de sus respectivo cónyuges, conviviente civil, hijos y parientes por consanguinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos).	
s.En caso de ser persona jurídica, ésta debe estar legalmente constituida y vigente, para lo cual debe adjuntar los documentos de constitución, los antecedentes donde conste la personería del representante legal y el certificado de vigencia.	Escritura pública de constitución o estatutos; y de las últimas modificaciones necesarias para la acertada determinación de la razón social, objeto, administración y representación legal, si las hubiere.

ANEXO N° 2 ITEMS FINANCIABLES

CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL	
ÍTEM	SUBÍTEM / DESCRIPCIÓN
I. Asistencia técnica y asesoría en gestión	Asistencia técnica y asesoría en gestión: Comprende el gasto para contratación de servicios de consultoría orientadas a entregar conocimientos, información y/o herramientas técnicas que tengan un impacto directo en la gestión de los beneficiarios/as, ya sea en el ámbito productivo, energético, comercial, financiero u otro pertinente. Por ejemplo: contratación de arquitecto, asesor financiero contable, asesor en marketing y ventas, asesor legal, desarrollo tecnológico, asesoría conducente al cumplimiento de estándares y requisitos para certificaciones pertinentes

CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL	
ÍTEM	SUBÍTEM / DESCRIPCIÓN
	<p>al rubro (calidad, ambiental, gestión energética¹⁸, 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 energéticos¹⁹, estudios de factibilidad para implementación de proyectos de energías renovables para autoconsumo.</p> <p>Se incluye también Marketing Digital, que considere elaboración de diagnósticos para identificar posicionamiento, capacidad y/o herramientas digitales adecuadas al emprendimiento/empresa involucrado en el proyecto (modelo de análisis de negocio, definición de usuarios, propuesta de servicio/producto, medios de comunicación y comercialización, entre otros). En este sentido, siempre y cuando sea acorde a la naturaleza del proyecto, se podrá considerar el diagnóstico a los canales digitales preexistentes al mismo (por ejemplo, sitio web). Elaboración de Plan de Marketing digital (objetivos, estrategias, tácticas, monitoreo y control), y plan de medios (soporte, formato) relacionados directamente al proyecto. El proveedor del servicio debe entregar un informe que detalle el plan y/o diagnóstico realizado.</p> <p><u>Se excluyen de este ítem:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Los servicios de diseño, producción gráfica, audiovisual y publicitaria. - Los gastos de movilización, pasajes, alimentación y alojamiento en que incurran los consultores durante la prestación del servicio. - Los gastos de este subítem presentados con boletas del beneficiario/a, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta el 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>Se excluyen de este ítem los gastos de este subítem presentados con boletas del beneficiario, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad, hasta segundo grado inclusive. Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguinidad.</p>

¹⁸ Gestión Energética: conjunto de acciones que permite la optimización de la energía que se utiliza para producir un bien o servicio, sin afectar la calidad de los productos, el confort de los usuarios/as ni la seguridad de personas y bienes.

¹⁹ Para más información visite la página de la Agencia de Sostenibilidad Energética, <https://www.acee.cl>

CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL	
ÍTEM	SUBÍTEM / DESCRIPCIÓN
<p>III. Acciones de Marketing</p> <p>El sub ítem de Promoción, tiene un presupuesto mínimo obligatorio de \$200.000.- sobre el total de Subsidio del Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío para Acciones de Gestión Empresarial.</p>	<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>Se excluyen de este ítem los gastos de este subítem presentados con boletas del beneficiario, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad, hasta segundo grado inclusive. Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguinidad.</p> <p>2. Promoción, publicidad y difusión: comprende el gasto en contratación de servicios publicitarios, de promoción y difusión de los proyectos de fomento productivo. Por ejemplo: difusión y promoción comercial (avisos publicitarios en radio, televisión, letreros camineros); servicio de imprenta para folletería; artículos promocionales, papelería corporativa, <i>merchandising</i> (elementos o actividades orientadas al propio establecimiento o al personal que harán que el producto o servicio resulte más atractivo para consumidores potenciales: ropa corporativa, promotores, lápices, llaveros, gorros, tazones, etc.); envases, empaques y embalajes, acciones para canales de venta y comercialización.</p> <p>Se incluye también Marketing Digital, servicios destinados al desarrollo de estrategias publicitarias y/o de comercialización del proyecto, a través de medios digitales (<i>internet</i>, telefonía móvil). Por ejemplo: desarrollo de páginas web, posicionamiento web en buscadores (SEO: <i>Search engine optimization</i>), gestión y publicación en redes sociales, <i>mailing</i>, comercio electrónico (<i>e-commerce</i>), publicidad <i>display</i> (formato publicitario online tipo anuncio o banner), u otros similares.</p> <p>Se incluye en este ítem la contratación de los servicios de diseño, producción gráfica, audiovisual y publicitaria. Se excluyen los gastos de este subítem presentados con boletas del beneficiario, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y</p>

CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL	
ÍTEM	SUBÍTEM / DESCRIPCIÓN
	<p>afinidad, hasta segundo grado inclusive. Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguinidad.</p> <p>3. Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías: Comprende el gasto por concepto de organización y desarrollo de viajes y visitas para 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 los beneficiarios/as/as participantes del proyecto. Incluye pagos por flete o sobrecargo en caso de transporte de muestras u otros bienes que tienen directa relación con el giro del negocio, necesarios para la participación en la actividad. En el caso que el beneficiario/a no utilice un consultor, deberá realizar un informe que detalle cada una de las actividades realizadas durante la misión comercial y/o tecnológica, visita y/o pasantía.</p> <p>Se excluyen los gastos por flete señalado en este subítem, presentados con boletas del beneficiario/a, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive.</p> <p>Asimismo, se excluyen los gastos presentados con boletas del beneficiario, socios, representantes, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive. Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada No Consanguinidad.</p>
IV. Gastos de formalización (constitución de empresas)	<p>Gastos de constitución de empresas: Comprende el gasto por concepto de formalización de empresarios/as, asociación o grupos de empresarios, tales como constitución legal de la persona jurídica, transformación de la persona jurídica, redacción de la escritura de constitución, extracto, inscripción en el Registro de Comercio, publicación en el Diario Oficial y la respectiva protocolización.</p> <p>Se excluyen de este ítem los gastos de este subítem presentados con boletas del beneficiario, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad, hasta segundo grado inclusive. Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de 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, 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,</p>

CATEGORÍA: INVERSIONES

	<p>como, toldos, <i>stands</i> y otros similares. Incluye la adquisición de casas prefabricadas, invernaderos, contenedores (<i>containers</i>) y similares.</p> <p>Incluye la compra de bienes que contemplen, si existiese, estándares eficiencia energética o elementos que contribuyan a mejorar la eficiencia energética de la empresa, como por ejemplo: el recambio de luminarias, recambio de motores eficientes, incorporación de variadores de frecuencia, entre otros; así como también los bienes que permiten la autogeneración de energía renovable para consumo propio, tales como sistemas fotovoltaicos, sistemas solares térmicos y calderas a biomasa, incorporando su tramitación y registro ante la Superintendencia de Electricidad y Combustibles, SEC, cuando corresponda.</p> <p>Se incluyen, además, animales para fines reproductivos o de trabajo permanente en proceso productivo o de servicio. Para otros activos biológicos, se determinará su pertinencia de acuerdo a la naturaleza del proyecto en las distintas instancias de evaluación establecidas en los instrumentos. Se excluyen bienes raíces.</p> <p>Dentro de este ítem se incluyen los gastos asociados a la instalación y puesta en marcha de activos, tales como: fletes, servicios de instalación, capacitación respecto al uso del bien, preparación de las instalaciones donde se ubicarán y otros de similar índole. En el caso que se requiera una capacitación para el uso del activo, esta deberá ser cargada en el ítem Capacitación de la categoría Acciones de Gestión Empresarial.</p> <p>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.</p> <p>Se aceptará el pago de la cuota inicial o pie de leasing financieros suscritos con bancos o instituciones financieras para el financiamiento de máquinas y/o equipos. <u>Este financiamiento solo se podrá imputar como aporte empresarial.</u></p> <p>2. Activos intangibles: corresponde a la adquisición de bienes intangibles, como software, registro de marca, manejo de inventario, catálogos digitales, entre otros que sean estrictamente necesarios para el funcionamiento del proyecto.</p> <p>Se excluye la adquisición de bienes propios de uno de los socios, representantes o de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguinidad.</p>
II. Habilitación de infraestructura	Habilitación de Infraestructura: Comprende el gasto necesario <u>para dejar apto un espacio físico o estructura previamente existente al proyecto</u> (taller, oficina, vehículo, casa prefabricada, contenedores u otro), para el funcionamiento del mismo, como por ejemplo: reparación pisos, techumbres, paredes, <i>radier</i> , tabiques; ampliaciones/obras

CATEGORÍA: INVERSIONES

	<p>menores²⁰; pintura del local; instalación o regularización de servicios sanitarios, electricidad, agua y gas de propiedad que se tenga para funcionamiento del proyecto; sistema de refrigeración para transporte de alimentos fríos en vehículo de trabajo, aislación de cañerías y/o techumbres, y otros similares. Si el proyecto requiere de la adquisición de estructuras (casas prefabricadas, invernaderos, contenedores u otros similares) para llevar a cabo su habilitación, la compra de dicha estructura deberá ser incorporada presupuestariamente al sub ítem de Activos Fijos. Se excluyen en este sentido, espacios físicos (propiedades, bienes raíces) y vehículos.</p> <p>Dentro de este sub ítem se incluye el gasto asociado a la habilitación del espacio físico, previamente existente al proyecto, que facilite la obtención de Resolución Sanitaria, tales como, por ejemplo: malla mosquitera, cubrimiento de línea de gas, doble puerta, y otros similares.</p> <p>Solo se podrá financiar este ítem si el bien inmueble o vehículo es de propiedad del/la beneficiario/a o se encuentre en calidad de comodatario o usufructuario. Si el reglamento y/o manual del instrumento lo permiten, en el caso de arrendatarios y en general cualquier otro antecedente en que el titular del derecho de dominio autorice o ceda el uso al beneficiario, podrá considerarse la habilitación de infraestructura en bienes inmuebles, considerando las restricciones que contemplen los reglamentos y/o manuales de los instrumentos.</p> <p>En los casos en que el inmueble sea de propiedad de la sociedad conyugal y/o unión civil, el cónyuge y/o conviviente civil no beneficiario deberá hacer una declaración jurada notarial autorizando el uso del inmueble social, además se debe adjuntar el certificado de matrimonio o de unión civil del beneficiario/a. En los casos en que el inmueble sea patrimonio reservado de la mujer casada bajo régimen de sociedad conyugal, será considerado de su exclusiva propiedad.</p> <p>Dentro de este subítem se incluye el gasto asociado al servicio de flete para traslado de los bienes desde el proveedor hasta el lugar donde serán ubicados para la ejecución del proyecto. Se excluye el pago de servicio de flete a alguno de los socios/as, representantes legales o de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive. Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguinidad.</p> <p>Se excluyen de este ítem los gastos de este subítem presentados con boletas del beneficiario, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, 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 del 30% sobre</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>

²⁰ 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 total de inversiones (Subsidio más Aporte Empresarial)</p>	<p>Se excluyen: al beneficiario/a, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Se excluye todo el personal administrativo, tales como secretarías, contadores, <i>junior</i> u otros. 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 del Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío.</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> <p>3. Materias primas y materiales: comprende el gasto en aquellos bienes directos de la naturaleza o semielaborados que resultan indispensables para el proceso productivo y que son transformados o agregados a otros, para la obtención de un producto final; por ejemplo: harina para la elaboración de pan, madera o barniz para la elaboración de muebles. Para otros insumos, se determinará su pertinencia de acuerdo a la naturaleza del proyecto en las distintas instancias de evaluación establecidas en los instrumentos.</p> <p>Dentro de este subítem se incluye el gasto asociado al servicio de flete para traslado de los bienes desde el proveedor al lugar donde serán ubicados para la ejecución del proyecto. Se excluye el pago de servicio de flete a alguno de los socios/as, representantes legales o de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Se excluye la compra de bienes propios, de uno de los socios, representantes legales, y su respectivo cónyuge, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad, hasta el 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 ej. se compran y se venden pantalones.</p> <p>Dentro de este subítem se incluye el gasto asociado al servicio de flete para traslado de los bienes desde el proveedor hasta el lugar donde serán ubicados para la ejecución del proyecto. Se excluye el pago de servicio de flete a alguno de los socios/as, representantes o de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Se excluyen la compra de bienes propios, de uno de los socios, representantes, y su respectivo cónyuge, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad, hasta segundo grado inclusive. Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguinidad.</p>
--	---



ANEXO N° 3
DECLARACIÓN JURADA SIMPLE PROBIDAD

..... de de 2022.

En _____, a _____ de _____ de 2022, don/doña _____, cédula de identidad N° _____, domiciliado/a en _____, declara bajo juramento, para efectos de la convocatoria **“Capital Semilla Emprende 2022, Región del Biobío”**, que:

No tiene contrato vigente, incluso a honorarios, con el Comité de Desarrollo Productivo Regional y/o 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 del Comité de Desarrollo Productivo Regional y/o Sercotec, con el personal del Agente Operador del Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío a cargo de la convocatoria o quienes participen en la asignación de recursos correspondientes a la convocatoria, incluido el personal de la Dirección Regional que interviene en la presente convocatoria.

Nombre

Cédula de Identidad

ANEXO N° 4



DECLARACIÓN JURADA SIMPLE DE NO CONSANGUINIDAD EN LA RENDICIÓN DE LOS GASTOS

En _____, a _____ de _____ de 2022, Don/ña _____, cédula de identidad N° _____, participante del proyecto _____ declara que:

- El gasto rendido en el ítem de Asistencia técnica y asesoría en gestión **NO corresponde** a mis propias boletas de honorarios, de socios, de representantes legales ni tampoco de los respectivos cónyuges, conviviente civil y parientes por consanguinidad 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, de socios, de representantes legales, ni tampoco de respectivos cónyuges, conviviente civil y parientes por consanguinidad 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 consanguinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos).
- El gasto rendido en ítem de gastos de formalización **NO corresponde** a mis propias boletas de honorarios, de socios, de representantes legales, ni tampoco de respectivos cónyuges, conviviente civil y parientes por consanguinidad 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 consanguinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos).
- El gasto rendido asociado al servicio de flete en sub ítem Habilitación de infraestructura **NO corresponde al pago** a alguno de los socios, representantes legales o de su respectivo cónyuge, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos).
- El gasto rendido 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 consanguinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos).
- El gasto rendido en ítem Nuevas contrataciones **NO corresponde** a mi propia remuneración, ni de mis socios, representantes legales, ni de mi respectivo cónyuge, conviviente civil, hijos y parientes por consanguinidad hasta 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 del Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío, **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 asociado al servicio de flete en el sub ítem Ferias, exposiciones, eventos **NO corresponde al pago** a alguno de los socios/as, representantes legales o de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos).
- El gasto rendido asociado al servicio de flete en el sub ítem Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías **NO corresponde al pago** de alguno de los socios/as, representantes o su respectivo cónyuge, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos).
- El gasto rendido asociado al servicio de flete en el sub ítem de Materias Primas y Materiales **NO corresponde al pago** de alguno de los socios/as, representantes legales o de su respectivo cónyuge, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos).
- El gasto rendido asociado al servicio de flete en el sub ítem de Mercadería **NO corresponde al pago** a alguno de los socios/as, representantes legales o de su respectivo cónyuge, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos).

Da fe con su firma;

Nombre y Firma
RUT

ANEXO N° 5

CRITERIOS DE EVALUACIÓN TÉCNICA
CAPITAL SEMILLA EMPRENDE 2022

REGIÓN DEL BIOBIO

Para efectos del registro electrónico de la Evaluación Técnica: el/la postulante que renuncia y/o no presenta/adjunta los documentos definidos por Sercotec para esta etapa y/o no cumple con las condiciones señaladas en Bases de Convocatoria tendrá Nota 0, y quedará fuera del proceso de la convocatoria.

i). Formulario Idea de Negocio (60%)

N°	Criterio Modelo CANVAS	Pregunta Formulario	Criterio de evaluación	Rúbrica	Nota	Ponderación Criterio
1	Clientes	<p>¿Quiénes son los principales clientes? ¿A qué tipo de clientes apunta nuestro negocio?</p> <p><i>Tipo: armar grupos de clientes de acuerdo a sus características. Tipos de clientes, con una identificación clara, a los cuales quiere llegar nuestro negocio.</i></p>	<p>Descripción del o los tipos de clientes al cual está dirigido su producto/servicio.</p> <p><i>Describir: implica nombrar y explicar detalladamente el/los elemento/s solicitados.</i></p>	El/la postulante describe las características de al menos 2 tipos de clientes a los cuales enfocará su producto/servicio.	7	12%
				El/la postulante describe las características de al menos 1 tipo de cliente al cual enfocará su producto/servicio.	6	
				El/la postulante solo menciona al cliente o los clientes al cual enfocará su producto/servicio, sin describir las características de los mismos.	4	
				El/la postulante no menciona ni describe tipos de clientes a los cuales enfocará su producto/servicio.	1	
2	Elemento diferenciador	¿Por qué los clientes deberían preferirme por sobre los demás?	Describe por cada tipo de clientes, cuál es el elemento diferenciador por el cual	El/la postulante describe su elemento diferenciador para todos los tipos de clientes identificados.	7	14%

		<p>¿Por qué los clientes deberían preferir mi producto/servicio por sobre los demás?</p> <p><i>Elemento diferenciador: Elemento que ayuda a elegir un producto o servicio por sobre otro de similares características.</i></p>	<p>deberían elegir el producto/servicio.</p> <p><i>Describir: implica nombrar y explicar detalladamente el/los elemento/s solicitados.</i></p>	<p>El/la postulante describe su elemento diferenciador solo para algunos de los tipos de clientes identificados.</p>	5	
				<p>El/la postulante solo menciona su elemento diferenciador y/o lo describe sin mencionar a qué tipo de cliente pertenece.</p>	3	
				<p>El/la postulante no menciona ni describe el elemento diferenciador de su idea de negocio.</p>	1	
3	Medios de distribución/atención	<p>¿A través de qué medios realizo las ventas a mis clientes? ¿Cuáles son los medios, para dar a conocer mi producto/servicio, que prefieren mi/s tipo/s de clientes? ¿Cuáles son los medios con los que obtendría mayor venta en mi modelo de negocio?</p>	<p>Describe los medios necesarios para llegar a los clientes y dar conocer el producto/servicio, posibilitando la compra. Además comentar por qué esos medios son los más adecuados (financiera y operacionalmente) respecto a cada tipo de clientes.</p>	<p>El/la postulante describe medios de distribución para todos los tipos de cliente identificados, justificando el por qué lo utilizará.</p>	7	7%
				<p>El/la postulante describe medios de distribución solo para algunos de los tipos de cliente identificados, justificando el por qué lo utilizará.</p>	5	
				<p>El/la postulante solo menciona o describe medios de distribución, sin mencionar a qué tipo de cliente pertenecen y/o por qué se utilizarán.</p>	3	
				<p>El/la postulante no menciona ni describe medios de distribución, ni tampoco hace referencia a qué tipo de cliente pertenecen.</p>	1	
4	Relación con los clientes	<p>¿Qué relación tiene o espera tener con cada tipo de cliente descrito? ¿Alguno de los medios por los cuales busca relacionarse con el cliente, tiene algún costo asociado?</p>	<p>De acuerdo a los tipos de clientes indicados, establecer cuál o cuáles serán los tipos de relación por cada uno de ellos. La relación con los clientes apunta a fidelizar su compra.</p>	<p>El/la postulante describe y justifica la relación para todos los tipos de cliente identificados.</p>	7	7%
				<p>El/la postulante describe y justifica la relación solo para algunos de los tipos de cliente identificados.</p>	5	
				<p>El/la postulante solo menciona o describe la relación con el cliente, sin mencionar a qué tipo pertenece y/o cuál es su justificación.</p>	3	
				<p>El/la postulante no menciona ni describe la relación con el cliente en ningún tipo (de cliente) descrito.</p>	1	
5	Ingresos	<p>¿Por cuál tipo de producto/servicio estarían dispuestos a pagar más nuestros clientes? ¿Por cuál tipo de producto/servicio pagan</p>	<p>Describe qué ingresos recibirá el negocio y a través de qué medios.</p>	<p>El/la postulante describe cada uno de los ingresos de su negocio y a través de qué medios de pago los percibirá.</p>	7	7%

		actualmente los clientes? ¿Qué tipo de medio de pago prefieren utilizar mis clientes?		El/la postulante describe los ingresos de su negocio, sin mencionar través de qué medios de pago los percibirá.	5	
				El/la postulante no describe los ingresos de su negocio y/o solo menciona medios de pago.	3	
				El/la postulante no describe qué ingresos ni tampoco a través de qué medios los percibirá.	1	
6	Elementos clave	¿Qué elementos se debe adquirir para generar mi producto/servicio y entregue a los diferentes tipos de clientes?	Descripción de los elementos clave necesarios para que el producto/servicio se genere y se entregue a los clientes.	El/la postulante describe al menos 2 elementos clave, necesarios para que su producto/servicio llegue a sus clientes.	7	7%
				El/la postulante describe al menos 1 elemento clave, necesario para que su producto/servicio llegue a sus clientes.	5	
				El/la postulante no describe elementos claves, necesarios para que su producto/servicio llegue a sus clientes.	1	
7	Acciones/ actividades clave	¿Qué acciones se deben realizar para que mi producto/servicio se entregue a los diferentes tipos de clientes?	Descripción de las acciones clave necesarias para que el producto/servicio se entregue a los clientes.	El/la postulante describe al menos 2 acciones clave, necesarias para que su producto/servicio llegue a sus clientes.	7	7%
				El/la postulante describe al menos 1 acción clave, necesarias para que su producto/servicio llegue a sus clientes.	5	
				El/la postulante no describe acciones clave, necesarias para que su producto/servicio llegue a sus clientes.	1	
8	Costos	¿Cuáles son los costos (fijos y variables) para el funcionamiento de los elementos y acciones clave definidos?	Definir cuáles son los costos fijos y variables asociados a los elementos y acciones 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 elemento y acción clave identificados previamente.	7	7%
				El/la postulante describe la estructura de costos de su idea de negocio, identificando costos fijos y costos variables, sin asociarlos necesariamente a a cada elemento o acción clave identificada previamente.	5	

				El/la postulante describe la estructura de costos sin separar entre costos fijos y variables y/o no los asocia a elementos ni acciones claves.	3	
				El/la postulante no es capaz de describir la estructura de costos de su idea de negocio.	1	
9	Alianzas clave	¿Cuáles son las alianzas realizadas o a realizar para mejorar la satisfacción de mis clientes?	Definir cuáles son las actuales o futuras alianzas clave (redes de trabajo) que mi negocio debe tener para satisfacer de mejor forma a mis clientes.	El/la postulante describe a lo menos 2 alianzas clave que pueden mejorar la satisfacción de sus actuales y/o potenciales clientes.	7	4%
				El/la postulante describe a lo menos 1 alianza clave que pueda mejorar la satisfacción de sus actuales y/o potenciales clientes.	5	
				El/la postulante no describe alianzas clave destinadas a mejorar la satisfacción de los clientes.	1	
10	Sustentabilidad	¿Qué acciones puedo implementar en mi negocio, desde el punto de vista de la eficiencia energética, energías renovables y economía circular? de manera de hacer mi producto o servicio más sustentable. ¿Tenía ya incorporada alguna de esta acciones en el proceso de mi producto o servicio?	Establecer las acciones de eficiencia energéticas, energías renovables y de economía circular involucradas en el proceso productivo de mi producto/servicio.	La idea de negocio presentada es del tipo sustentable (ver Anexo N°8) o incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, acciones de eficiencia energética y/o de energías renovables y de economía circular.	7	8%
				La idea de negocio presentada, indistinta su naturaleza, incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, al menos 1 (una) acción de eficiencia energética o de energías renovables o de economía circular.	4	
				La idea de negocio presentada no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energética y/o de energías renovables o de economía circular, ni tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad.	1	
11	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 elemento diferenciador 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 tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador, lo cual se refleja también en los demás criterios de evaluación.	7	20%
				Se puede observar un alto nivel de coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento	5	

			diferenciador, no obstante, éste no se ve claramente reflejado en alguno de los demás criterios de evaluación.		
			Se puede observar un nivel de coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador, no obstante, éste no se ve reflejado en los demás criterios de evaluación.	4	
			Se puede observar un bajo nivel de coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador, 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 tipo/s de clientes descritos y elemento diferenciador, ni tampoco entre éstos y los demás criterios de evaluación.	1	

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

N°	Criterio	Rúbrica	Nota	Ponderación Criterio
1	Presentación del/la emprendedor/a	El emprendedor/a se presenta, mencionando tanto su nombre, como el emprendimiento que representa y su respectivo cargo en él.	7	15%
		El emprendedor/a se presenta por su nombre, pero no hace mención al emprendimiento que representa, ni el cargo que tiene en este.	5	
		El emprendedor/a no hace mención a su nombre, solo al emprendimiento que representa.	3	

		El emprendedor/a no se presenta ni hace mención a su emprendimiento.	1	
2	<p>Descripción de la problemática de Negocio a resolver y potenciales clientes</p> <p><i>Problemática de negocio: se refiere a una necesidad colectiva a resolver, y no a la necesidad de carácter personal del/la postulante.</i></p>	El emprendedor/a describe el problema de negocio que resuelve con su idea y a qué clientes está dirigido. Se apoya además en estadísticas.	7	30%
		El emprendedor/a describe el problema de negocio que resuelve con su idea y a qué clientes está dirigido, pero no se apoya en estadísticas.	5	
		El emprendedor/a solo describe el problema, sin identificar a quién está dirigido; o solo hace mención a potenciales clientes.	3	
		El emprendedor/a no describe el problema de negocio ni a qué clientes está dirigido.	1	
3	<p>Descripción de la solución, oferta de valor y elementos que diferencian</p> <p><i>Elemento diferenciador u Oferta de Valor: Elemento que ayuda a elegir un producto o servicio por sobre otro de similares características.</i></p>	El emprendedor/a describe la solución propuesta a la problemática de negocio, mencionando elementos diferenciadores de su oferta de valor.	7	40%
		El emprendedor/a describe la solución propuesta a la problemática de negocio, sin mencionar elementos diferenciadores de su oferta de valor.	5	
		El emprendedor/a solo describe su oferta de valor, sin hablar de la solución a la cual está dirigida.	3	
		El emprendedor/a no describe solución ni oferta de valor.	1	
4	Evaluación Global del Video Pitch	En este ítem se evaluará la claridad en el relato, la efectividad en el uso del tiempo asignado, la coherencia con el formulario (Canvas), la convicción del emprendedor/a, así como elementos innovadores de la presentación, como mostrar su/s producto/s o servicio/s, que se apoyen de material didáctico, que busquen formas diferentes de presentarse haciendo más atractivo el enganche, etc. El puntaje será entregado por el evaluador en función a lo visto en el video, considerando una escala del 1 al 7.	Nota del 1 al 7	15%



ANEXO N° 6

Criterios de Evaluación del Comité de Evaluación Regional

Para efectuar la evaluación final, el Comité de Evaluación Regional (CER) evalúa los emprendimientos que llegaron a esta etapa. Esto debe hacerse considerando los recursos disponibles del Comité de Desarrollo Productivo de la Región del Biobío para la presente convocatoria, en base a los cuales se deberá establecer una lista final de postulantes seleccionados/as y una lista de espera, además de los siguientes antecedentes y criterios:

1- **Calidad de la formulación y coherencia del proyecto:** Potencial del Plan de Trabajo, considerando principalmente el proyecto de negocio descrito en el Plan de Trabajo, la pertinencia de las Acciones de Gestión Empresarial e Inversiones y sus respectivas actividades, además de las fortalezas y debilidades del emprendedor/a, y las observaciones y recomendaciones del Agente Operador Intermediario.

2- **Cumplimiento con el Foco Estratégico de Desarrollo Regional:** Fundamentación de si la Oportunidad de Negocio, contribuye territorialmente a los sectores productivos priorizados. También la consideración al nivel de conocimiento y apropiación del proyecto por parte del emprendedor/a postulante.

3- **Propuesta Económica:** Pertinencia del Plan de Trabajo, en relación al presupuesto presentado, el objetivo general del proyecto y las actividades solicitadas para su desarrollo.

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

CrITERIO	Descripción del criterio	Nota	Ponderación del ámbito
1. Calidad de la formulación y coherencia del proyecto.	<p>Alta proyección:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El Plan de Trabajo presenta fortalezas <u>muy superiores</u> a sus debilidades, especialmente en términos de las acciones de gestión empresarial y las inversiones solicitadas. - Lo observado por el Agente Operador Intermediario en terreno permite prever una <u>elevada probabilidad de éxito</u> en la implementación del proyecto. - <u>No se aprecian impedimentos</u> para el éxito del proyecto dada su naturaleza y localización geográfica. 	10	40%
	<p>Buena proyección:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El Plan de Trabajo presenta fortalezas <u>superiores</u> a sus debilidades, especialmente en términos de las acciones de gestión empresarial y las inversiones solicitadas. - Lo observado por el Agente Operador Intermediario permite prever <u>una alta probabilidad de éxito</u> en la implementación del proyecto. - <u>No se aprecian impedimentos significativos</u> para el éxito del proyecto dada su naturaleza y localización geográfica. 	9	
	<p>Mediana proyección:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El Plan de Trabajo presenta fortalezas <u>levemente superiores</u> a sus debilidades, especialmente en términos de las acciones de gestión empresarial y las inversiones solicitadas. - Lo observado por el Agente Operador Intermediario en terreno permite prever <u>cierta probabilidad de éxito</u> en la implementación del proyecto. - <u>No se aprecian impedimentos significativos</u> para el éxito del proyecto dada su naturaleza y localización geográfica. 	7	

	<p>Escasa proyección:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El Plan de Trabajo <u>no presenta fortalezas ni debilidades</u>, especialmente en términos de las acciones de gestión empresarial y las inversiones solicitadas. - Lo observado por el Agente Operador Intermediario en terreno permite prever una <u>leve probabilidad</u> de éxito en la implementación del proyecto. - Se aprecia un <u>posible impedimento significativo</u> para el éxito del proyecto dada su naturaleza y localización geográfica. 	5	
	<p>Nula proyección:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El Plan de Trabajo presenta debilidades superiores a sus fortalezas, especialmente en términos de las acciones de gestión empresarial y las inversiones solicitadas. - Lo observado por el Agente Operador Intermediario en terreno no permite prever alguna probabilidad de éxito en la implementación del proyecto. - Además se aprecian <u>impedimentos significativos</u> para el éxito del proyecto dada su naturaleza y localización geográfica. 	3	

Criterio	Descripción del criterio	Nota	Ponderación del ámbito
2. Cumplimiento con el Foco Estratégico de Desarrollo Regional	<ul style="list-style-type: none"> - Existe un elevado conocimiento del proyecto y pleno cumplimiento con el foco estratégico regional por parte de el/la postulante y/o logra transmitir de manera destacada los alcances y resultados de su idea de proyecto, realizando una excelente justificación respecto al Plan de Trabajo planteado. - Se visualiza una <u>apropiación del proyecto por parte del/la postulante</u>. 	10	30%
	<ul style="list-style-type: none"> - Existe un buen conocimiento del proyecto y buen cumplimiento con el foco estratégico regional por parte de el/la postulante y/o logra transmitir con claridad los alcances y resultados de su idea de proyecto, realizando una buena justificación respecto al Plan de Trabajo planteado. - Se visualiza de manera poco clara la apropiación del proyecto por parte del/la postulante. 	9	
	<ul style="list-style-type: none"> - Existe un mediano conocimiento del proyecto y mediano cumplimiento con el foco estratégico regional por parte de el/la postulante y/o logra transmitir con cierta dificultad los alcances y 	7	

	resultados de su idea de proyecto, realizando una justificación suficiente respecto al Plan de Trabajo planteado. - Se visualiza una apropiación mediana del proyecto por parte del/la postulante.		
	- Existe un escaso conocimiento del proyecto y escaso cumplimiento con el foco estratégico regional por parte de el/la postulante y/o logra transmitir con dificultad los alcances y resultados de su idea de proyecto, realizando una justificación deficiente respecto al Plan de Trabajo planteado. - La apropiación del proyecto por parte del/la postulante, es difusa (dubitativa).	5	
	- Existe nulo conocimiento del proyecto y nulo cumplimiento con el foco estratégico regional por parte de el/la postulante y/o no logra transmitir con claridad los alcances y resultados de su idea de proyecto, no realizando en la práctica una justificación respecto al Plan de Trabajo planteado. - No existe apropiación del proyecto.	3	

Criterio	Descripción del criterio	Nota	Ponderación del ámbito
3. Propuesta Económica	Se puede observar un alto nivel de coherencia entre el presupuesto, el objetivo general del Plan de Trabajo y/o el sector económico que apunta el proyecto, con las inversiones y acciones de gestión empresarial solicitadas.	10	30%
	Se puede observar un mediano nivel de coherencia entre presupuesto, el objetivo general del Plan de Trabajo y/o el sector económico que apunta el proyecto, con las inversiones y acciones de gestión empresarial solicitadas.	7	
	Se puede observar un bajo nivel de coherencia entre el presupuesto, el objetivo general del Plan de Trabajo y/o el sector económico que apunta el proyecto, con las inversiones y acciones de gestión empresarial solicitadas.	3	

ANEXO N° 7

GUIA DE PROYECTOS CON ENFOQUE SUSTENTABLE Criterio Formulario Idea de Negocio: Sustentabilidad

¿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**²¹, 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.

²¹ Domótica: es el conjunto de tecnologías aplicadas al control y la automatización inteligente de un negocio o vivienda, que permite una gestión eficiente del uso de la energía, aporta seguridad y confort, además de comunicación entre el usuario y el sistema conectando los equipos a través de un centro de control (celular, Tablet, computador).

- 1.4 Asesoría para la realización de auditorías o **inventario energético**²² 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.

²² Inventario energético: consiste en la identificación y medición desglosada de los principales elementos consumidores de energía en el negocio, por ejemplo, en las áreas de; alumbrado, calefacción, aire acondicionado, producción de agua caliente sanitaria (ACS), y otros consumos eléctricos. El inventario incluye aspectos técnicos como condiciones de funcionamiento, horarios, tipo de equipos, cantidad, consumos energéticos, tarifas eléctricas, entre otros.

2.9 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.

