

Guía de Postulación



CRECE FONDO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS “MULTISECTORIAL”

**Provincia de Concepción
Territorio Pencopolitano Costero, comunas de
Penco, Tomé, Talcahuano, Hualpén, Coronel y
Lota**

**REGIÓN DEL BIOBIO
2019**

1. DESCRIPCIÓN DEL INSTRUMENTO.....	3
1.1. ¿Qué es?.....	3
1.2. ¿A quiénes está dirigido?.....	3
1.3. ¿Quiénes no pueden participar?	4
1.4. Focalización de la convocatoria.....	4
1.5. Requisitos de la convocatoria.	4
1.6 ¿Qué financia?.....	7
1.7 ¿Qué NO financia este Instrumento?	8
2. POSTULACIÓN.....	9
2.1. Plazos de postulación.....	9
2.2. Pasos para postular.....	9
2.3. Apoyo en el proceso de postulación.....	12
3. EVALUACIÓN Y SELECCIÓN	12
3.1. Evaluación de admisibilidad automática	12
3.2. Evaluación de admisibilidad manual	12
3.3. Test de Preselección.....	12
3.4. Evaluación Técnica.....	13
3.5. Visita en Terreno.....	13
3.6. Comité de Evaluación Regional (CER)	13
4. FASE DE DESARROLLO	15
4.1. Formalización	15
4.2. Formulación Plan de Trabajo	16
4.3. Implementación del Plan de Trabajo.....	16
5. TÉRMINO DEL PROYECTO	18
6. OTROS.....	20
ANEXO N° 1. REQUISITOS DE LA CONVOCATORIA	22
ANEXO N° 2. ÍTEMS FINANCIABLES.....	25
ANEXO N° 3. DECLARACIÓN JURADA SIMPLE PROBIDAD	31
ANEXO N° 4. DECLARACIÓN JURADA SIMPLE DE NO CONSANGUINEIDAD	32
ANEXO N° 5. CRITERIOS DE EVALUACIÓN TÉCNICA.....	34
ANEXO N° 6. CRITERIOS VISITA EN TERRENO.....	40
ANEXO N° 7. CRITERIOS DE EVALUACIÓN DEL COMITÉ DE EVALUACIÓN REGIONAL.....	41

1. DESCRIPCIÓN DEL INSTRUMENTO.

1.1. ¿Qué es?

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

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

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

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

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

Cada empresa seleccionada deberá entregar un aporte empresarial, tanto para acciones de gestión empresarial como para inversiones. Dicho aporte, corresponderá al 20% del total del proyecto.

Los proyectos a ser financiados, deberán implementarse íntegramente en las comunas pertenecientes al Territorio Penco Político Costero de la Provincia de Concepción (que comprende las comunas de: Talcahuano, Hualpén, Penco, Tomé, Coronel y Lota).

1.2. ¿A quiénes está dirigido?

- A personas naturales o jurídicas, con iniciación de actividades en primera categoría, ante el Servicio de Impuestos Internos, con una actividad económica vigente, que sea coherente con la focalización de la presente convocatoria, y con ventas netas demostrables anuales inferiores o iguales a 25.000 UF.

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

- A cooperativas, con iniciación de actividades en primera categoría, con ventas promedio por asociado inferiores a las 25.000 UF, lo que se calcula con el monto de las ventas totales de las cooperativas dividido por el número de asociados. **Se excluyen las cooperativas de servicios financieros, así como las sociedades de hecho y comunidades hereditarias.**

1.3. ¿Quiénes no pueden participar?

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

1.4. Focalización de la convocatoria.

La presente convocatoria está dirigida a Micro y Pequeñas empresas, personas naturales y jurídicas, con iniciación de actividades en 1° categoría ante el SII, pertenecientes a cualquier sector económico, con domicilio comercial en la Provincia de Concepción, Territorio Costero, que comprende las comunas de: Talcahuano, Hualpén, Penco, Tomé, Coronel y Lota.

1.5. Requisitos de la convocatoria.

Los interesados/as, deberán cumplir con todos los requisitos establecidos en la presentes Bases de Convocatoria, los que serán verificados en las distintas etapas ya sea a través de la plataforma de postulación y/o por el Agente Operador designado por el Comité de Desarrollo Productivo Regional para estos efectos. Se solicitará al empresario/a, cuando

corresponda, los documentos indicados en el Anexo N° 1, los que permitirán acreditar su cumplimiento.

Los requisitos de la presente convocatoria son:

REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD

Validación automática.

- a. Ser persona natural y/o jurídica con iniciación de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos (SII), a la fecha de inicio de la convocatoria.
- b. La Idea de Negocio deberá considerar un monto máximo de \$6.000.000.- de financiamiento del Comité de Desarrollo Productivo Regional y un aporte empresarial de un 20% del Total del Proyecto. En caso de existir un error en los montos postulados, tanto para subsidio como para aporte, éstos podrán ajustarse durante el proceso de evaluación técnica.
- c. No tener deudas laborales o previsionales ni multas impagas, asociadas al Rut de la empresa postulante, a la fecha de envío y cierre de las postulaciones. No obstante, Sercotec validará nuevamente esta condición al momento de formalizar.
- d. No tener deudas tributarias liquidadas morosas, asociadas al Rut de la empresa postulante, a la fecha de envío y cierre de postulación. No obstante, Sercotec validará nuevamente esta condición al momento de formalizar.
- e. No tener condenas por prácticas antisindicales y/o infracción a derechos fundamentales del trabajador, dentro de los dos años anteriores a la fecha de cierre de las postulaciones de la presente convocatoria. Sercotec validará esta condición al momento de formalizar.
- f. No tener rendiciones pendientes con Corfo, Sercotec, el Comité de Desarrollo Productivo Regional o con el Agente Operador, a la fecha de inicio de la convocatoria.
- g. Tener domicilio comercial en la región de la presente convocatoria.
- h. No haber sido ganador (a) del Instrumento Crece durante los años 2017 y/o 2018.

Validación Manual

- a. Empresas con ventas netas demostrables anuales
Para el cálculo del nivel de las ventas netas, se utilizará el valor de la UF correspondiente a la fecha de inicio de la presente convocatoria (UF 17 de Mayo 2019) y se utilizará el siguiente período:

Mes de Inicio de Convocatoria	Período de cálculo de ventas
17 de Mayo 2019	Desde Mayo 2018 hasta Abril 2019

Para el caso de las empresas que tengan menos de un año de antigüedad de iniciación de actividades en primera categoría, no se considerarán los períodos antes mencionados, sino que sólo deberá demostrar ventas anteriores a la fecha de inicio de la convocatoria (al menos se deberá acreditar tener ventas demostrables al mes de Abril del año 2019).

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

Se excluyen las cooperativas de servicios financieros, así como las sociedades de hecho y comunidades hereditarias.

- b. Tener domicilio en el territorio focalizado de la convocatoria a la cual postula y en donde implementará su proyecto. No se evaluarán proyectos a ser implementados en una región, provincia o territorio diferente al cual postula.
- c. No haber incumplido las obligaciones contractuales de un proyecto de Corfo, Sercotec, el Comité de Desarrollo Productivo Regional o con el Agente Operador (término anticipado de contrato por hecho o acto imputable al beneficiario/a), a la fecha de inicio de la convocatoria.
- d. No haber sido beneficiado del instrumento Crece en los años 2017 y/o 2018.

REQUISITOS DE VISITA EN TERRENO

- a. Tener domicilio en el territorio focalizado de la convocatoria a la cual postula y en donde implementará su proyecto. No se evaluarán proyectos a ser implementados en una región diferente a la cual postula.
- b. En caso que la idea de negocio considere financiamiento para habilitación infraestructura, la empresa debe acreditar una de las siguientes condiciones: ser propietaria, usufructuaria, comodataria, arrendataria; o en general, acreditar cualquier otro antecedente en que el titular del derecho de dominio o quien tenga facultad de realizarlo (por ejemplo, organismo público encargado de entregar la respectiva concesión) ceda el uso a la empresa².

REQUISITOS FORMALIZACIÓN Y FASE DE DESARROLLO

- a. No tener deudas laborales, previsionales, ni multas impagas, asociadas al Rut de la empresa beneficiaria, al momento de formalizar.
- b. No tener deudas tributarias liquidadas morosas, asociadas al Rut de la empresa beneficiaria, al momento de formalizar.
- c. No haber sido condenado por prácticas antisindicales o infracción derechos fundamentales del trabajador, dentro de los dos años anteriores a la fecha de la firma del contrato.
- d. El titular o representante legal de la empresa, ya sea esta natural o jurídica, no podrá tener contrato vigente, incluso a honorarios, con Corfo, Sercotec, el Comité de Desarrollo Productivo Regional o con el Agente Operador del Comité de Desarrollo Productivo Regional a cargo de la convocatoria, o quienes participen en la asignación de recursos, ni podrá ser cónyuge, conviviente civil o pariente hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad inclusive con el personal directivo de Sercotec, el personal del Agente Operador a cargo de la convocatoria o quienes participen en la asignación de recursos, incluido personal de la Dirección Regional que intervenga en la convocatoria.
- e. Previo a la firma de contrato, el beneficiario/a debe entregar al Agente Operador del Comité de Desarrollo Productivo Regional el aporte empresarial en efectivo, transferencia electrónica o depósito bancario.

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

- f. Los gastos ejecutados para las Acciones de Gestión Empresarial y/o Inversiones no pueden corresponder a la remuneración del empresario/a, ni de los socios/as, ni de representantes, ni de su respectivo cónyuge, conviviente civil, hijos y parientes por consanguinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos).
- g. En caso de ser persona jurídica, ésta debe estar legalmente constituida y vigente, para lo cual debe adjuntar los documentos de su constitución, los antecedentes en donde conste la personería del representante y el certificado de vigencia.

1.6 ¿Qué financia?

Sólo los postulantes cuyas ideas de negocio hayan sido seleccionadas, elaborarán e implementarán un Plan de Trabajo, para lo cual Sercotec entregará asistencia técnica y subsidio hasta \$6.000.000.- de los cuales hasta un máximo de \$1.000.000.- podrá destinarse a Acciones de Gestión Empresarial. Por su parte, el/la postulante cuya idea de negocio haya sido seleccionada, debe entregar un aporte empresarial del 20% del total del proyecto en efectivo, transferencia electrónica o depósito, previo a la firma del contrato.

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

Los ítems de financiamiento a considerar son los siguientes³:

CATEGORÍA	ÍTEM	DEFINICIÓN
Acciones de Gestión Empresarial	Asistencia técnica y asesoría en gestión	Comprende el gasto para contratación de servicios de consultoría orientadas a entregar conocimientos, información y/o herramientas técnicas que tengan un impacto directo en la gestión de los beneficiarios/as.
	Capacitación	Comprende el gasto en consultoría(s) dirigidas a los beneficiarios para el desarrollo de actividades transferencia de conocimientos requeridos para el desarrollo del nuevo negocio.
	Acciones de marketing	Ferias, exposiciones, eventos: comprende el gasto por concepto de participación, organización y desarrollo de ferias, exposiciones o eventos con el propósito de presentar y/o comercializar productos o servicios. Promoción, publicidad y difusión: comprende el gasto en contratación de servicios publicitarios, de promoción y difusión de proyectos de fomento productivo, incluidos servicios asociados a Marketing Digital. Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías: Comprende el gasto por concepto de organización y desarrollo de viajes y visitas para trasferencias comerciales o tecnológicas de los/as beneficiarios/as de un proyecto.
Inversiones	Activos	Activos fijos: corresponde a la adquisición de bienes (activos físicos) necesarios para el proyecto que se utilizan directamente o indirectamente en el proceso de producción del bien o servicio

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

CATEGORÍA	ÍTEM	DEFINICIÓN
		ofrecido. Activos intangibles: corresponde a la adquisición de bienes intangibles, tales como software, registro de marca, entre otros, estrictamente necesarios para el funcionamiento del proyecto.
	Habilitación de infraestructura	Habilitación de Infraestructura: Comprende el gasto necesario para dejar apto un espacio físico o estructura previamente existente al proyecto para el funcionamiento del mismo.
	Capital de trabajo	Nuevas contrataciones: gasto en remuneraciones u honorarios de nuevos trabajadores asociados al proyecto, contratados con posterioridad al inicio formal del proyecto. 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. 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 Mercadería: Comprende el gasto en aquellos bienes elaborados que serán objeto de venta directa o comercialización; por ejemplo, se compran y se venden pantalones.

1.7 ¿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 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.** Con todo, cuando se trate de contribuyentes que debido a su condición tributaria no tengan derecho a hacer uso de estos impuestos como crédito fiscal, se puede contemplar como aporte empresarial y ser parte de su rendición. Para esto, en la primera rendición deberá(n) presentar la “Carpeta Tributaria para Solicitar Créditos” disponible en la página web del SII en la cual acredite esta situación, y en rendiciones posteriores el Formulario 29 del mes de la respectiva rendición. Sólo para el caso de aquellos instrumentos que no exijan aporte empresarial o el porcentaje de aporte empresarial no cubra el impuesto, los impuestos no recuperables podrán ser cargados al subsidio Sercotec.
- b) La compra de bienes raíces, valores e instrumentos financieros (ahorros a plazo, depósitos en fondos mutuos, entre otros).
- c) Las transacciones de los beneficiarios/as consigo mismos, ni de sus respectivos cónyuges, convivientes civiles, hijos/as ni auto contrataciones⁴. En el caso de las

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

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

2. POSTULACIÓN

2.1. Plazos de postulación⁵

Los/as interesados/as podrán iniciar y enviar su postulación a contar de las **12:00 horas del día 20 de mayo** de 2019 hasta las **18:00 horas del día 20 de junio** de 2019.

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

Los plazos anteriormente señalados podrán ser modificados por el Comité de Desarrollo Productivo Regional a través de 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 empresa.

Una misma empresa no podrá resultar beneficiada más de una vez en el presente instrumento durante el año 2019. En el caso que una misma empresa postule a más de una convocatoria y sea considerada admisible en todas ellas, deberá elegir sólo una convocatoria para continuar el proceso de evaluación técnica. Para estos efectos, deberá constar por escrito su renuncia y será evaluada con Nota 0 en el proceso de evaluación técnica de la convocatoria que renunció.

Asimismo, no podrá ser beneficiada la persona jurídica cuyos socios o accionistas o la misma empresa tengan más del 50% de participación en otra que haya sido beneficiada el año 2018.

2.2. Pasos para postular

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

Registro de usuario/a Sercotec

⁵ Los plazos consideran hora continental del territorio nacional.

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

Test de Caracterización del empresario/a y su empresa

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

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

Formulario Idea de Negocio

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

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

Video de Presentación-Pitch

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

El concepto de Elevator Pitch fue creado en 1980 por Philip B. Crosby para comunicar a las personas objetivo o stakeholder, una idea de negocios. Como su nombre indica, está diseñada para presentar la idea de negocio en un ascensor, donde nos encontramos con un potencial cliente o inversionista. Su objetivo es generar un “gancho” o reunión para recibir asesoría, financiamiento, asociación, etc. Por ello, es importante que nuestra presentación sea atractiva, clara e innovadora, ya que, al ser en un ascensor, el tiempo para conversar no sobrepasa los 90 segundos.

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

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

IMPORTANTE:

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

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

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

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

Estructura de Costos (Presupuesto)

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

- a. Acciones de Gestión Empresarial.
- b. Inversiones.

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

IMPORTANTE:

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

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

En caso de producirse una falla técnica en la plataforma informática, que impida la postulación, que acepte postulaciones improcedentes o que provoque la pérdida de la información ingresada por los postulantes, sea durante el proceso de postulación o una vez cerrado el mismo, el Comité de Desarrollo Productivo Regional a través de 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 Intermediarios del Comité de Desarrollo Productivo Regional. Además, pueden recurrir a los **Puntos Mipe** ubicados en la Dirección Regional de SERCOTEC y en sus oficinas provinciales.

3. EVALUACIÓN Y SELECCIÓN

3.1. Evaluación de admisibilidad automática

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

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

3.2. Evaluación de admisibilidad manual

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

IMPORTANTE:

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

3.3. Test de Preselección

Una vez finalizado el plazo de postulación, con resultados del Test de caracterización respondido por cada postulante durante el proceso de postulación, y en base a disponibilidad presupuestaria, cada Dirección Regional establecerá un puntaje de corte y realizará la selección de aquellos/as postulantes que serán evaluados técnicamente (tres

por cada proyecto proyectado beneficiar por convocatoria). En el caso de que uno o más beneficiarios hayan obtenido la misma nota en el Test y ésta coincida con la nota de corte establecida por la Dirección Regional, se priorizará a aquel postulante que haya enviado primero la postulación.

3.4. Evaluación Técnica

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

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

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

3.5. Visita en Terreno

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

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

IMPORTANTE:

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

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

3.6. Comité de Evaluación Regional (CER)

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

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

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

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

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

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

Luego, como resultado de la ponderación de notas de cada una de las Ideas de Negocio, se obtendrá un **Ranking Final**. El CER, sobre la base de este ranking y el presupuesto

disponible, sancionará la lista de postulantes seleccionados/as y lista de espera correspondiente.

Además, el CER podrá aprobar los proyectos con las modificaciones que considere pertinentes, siempre que no se altere 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 el caso de que a el/la postulante seleccionado/a no acepte las condiciones para formalizar, se procederá de igual manera con el postulante que sigue en orden de puntaje, y así sucesivamente.

IMPORTANTE:

En caso que exista igualdad de asignación de puntajes entre los/as seleccionados/as, o en su defecto en la lista de espera, al momento de seleccionar se escogerán a los/as postulantes que fueron calificados con mayor nota en la evaluación CER. Si persiste el empate, se escogerá a los/as postulantes con mejor nota en la evaluación técnica. En el caso de que no sea posible dirimir en base a lo señalado, se seleccionarán a las personas naturales de sexo registral femenino, o la a persona jurídica que esté constituida por al menos el 50% de su capital por socias mujeres y al menos una de sus representantes legales debe ser de sexo registral femenino, o la cooperativa compuesta por al menos un 50% de asociadas de sexo registral femenino.

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

4. FASE DE DESARROLLO

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

4.1. Formalización

Previo a la firma del contrato, los empresarios/as deben acompañar verificadores de los requisitos de formalización descritos en el punto 1.5 de Bases de Convocatoria y que se detallan en el Anexo N° 1 de las presentes Bases. Lo anterior, en un plazo máximo de **5 días hábiles administrativos**⁷, contados desde la notificación que se efectúe a través del

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

sistema de evaluación. Junto con la notificación antes señalada, el Agente Operador del Comité de Desarrollo Productivo Regional deberá tomar contacto dentro de las 24 horas siguientes con las empresas seleccionados/as, para informar respecto de los pasos a seguir.

Excepcionalmente, la Directora 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 la empresa seleccionada no cumple con algún requisito o no hace entrega de verificadores solicitados para su formalización, dentro del plazo establecido, o dentro de la ampliación autorizada, se entenderá que renuncia a 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 podrán 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 Comité de Evaluación Regional.

IMPORTANTE:

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

4.2. Formulación Plan de Trabajo

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

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

La duración máxima para esta etapa es de 1 **(un) mes**. La Directora Regional de Sercotec podrá autorizar la extensión de este plazo a quienes soliciten la ampliación justificando las razones de esta solicitud.

El Agente Operador del Comité de Desarrollo Productivo Regional debe realizar una planificación, previo acuerdo con los beneficiarios, definiendo fechas y lugar respectivo. Estas reuniones deberán llevarse a cabo en las oficinas del Agente Operador del Comité de Desarrollo Productivo Regional o en otras dependencias institucionales, de manera de garantizar la formalidad de dichas actividades.

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

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

IMPORTANTE:

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

4.3. Implementación del Plan de Trabajo

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

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

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

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

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

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

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

- c. **Compra directa con garantía individual:** El Agente Operador transferirá el **monto total del Plan de Trabajo aprobado en CER (subsidio Sercotec y aporte empresarial)**, para que el empresario realice directamente sus compras. De esta forma, éste será responsable de la entrega al Agente Operador de la totalidad de la documentación de respaldo para el proceso de rendiciones (al igual que en otras modalidades de compra, el empresario deberá financiar cualquier tipo de impuesto asociado a la/s compra/s realizada/s). Para acceder a esta modalidad de compra, el empresario/a deberá constituir una garantía (póliza de seguro u otra pagadera a la vista que defina Sercotec), a favor del Agente Operador, por el monto total del Plan de Trabajo transferido. El costo de dicha garantía, será financiada por Sercotec y rendida por el Agente Operador.

La Fase de Desarrollo no podrá contemplar para su ejecución, y su respectiva rendición, un plazo superior a **4 (cuatro) meses**, contados desde la fecha de firma del contrato; no obstante lo anterior, el beneficiario/a podrá solicitar por escrito a la Dirección Regional, autorización para la ampliación del plazo establecido. Dicha solicitud debe realizarse previo a la fecha de expiración del contrato y dar cuenta de las razones que avalen la solicitud. Analizados los argumentos, la Dirección Regional podrá autorizar o no la ampliación del plazo, lo que debe informarse oportunamente al empresario y al Agente Operador correspondiente.

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

IMPORTANTE:

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

5. TÉRMINO DEL PROYECTO

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

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

contempladas en el Plan de Negocio aprobado, y sus modificaciones; lo cual se refleja en la aprobación por parte de la Dirección Regional del informe de cierre preparado por el Agente Operador del Comité de Desarrollo Productivo Regional.

Término Anticipado del Proyecto

Se podrá terminar anticipadamente el contrato suscrito entre el Agente Operador 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 la Directora Regional de Sercotec.

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

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

El Agente Operador del Comité de Desarrollo Productivo Regional 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 restituirá al beneficiario/a el monto del aporte empresarial que no haya sido ejecutado, en un plazo no superior a 15 días hábiles, contados desde la firma de la resciliación. Para lo anterior, el saldo a favor del beneficiario/a, será calculado porcentualmente, en relación al total del subsidio ejecutado versus el aporte empresarial, y en consideración del 20% del total del proyecto establecido para efectos del aporte empresarial.

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

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

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

- Disconformidad grave entre la información técnica y/o legal entregada, y la efectiva;
- Incumplimiento grave en la ejecución del Plan de Negocio;
- En caso que el beneficiario/a renuncie sin expresión de causa a continuar el proyecto;

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

- 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 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 de la Directora Regional de Sercotec. Se entenderá terminado el contrato, desde la notificación por carta certificada al domicilio del/la beneficiario/a señalado en el contrato, hecha por el Agente Operador.

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

Asimismo, los recursos del aporte empresarial que no hayan sido ejecutados, no serán restituidos al beneficiario, salvo que el total ejecutado (subsidio Comité de Desarrollo Productivo Regional 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 el Comité de Desarrollo Productivo Regional y/o 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 del Comité de Desarrollo Productivo Regional y/o Sercotec, a sus funcionarios/as o terceros que actúen en su representación, toda la información necesaria para evaluar el Plan de negocio y su impacto en el tiempo, desde su inicio y hasta después de tres años, contados desde la fecha de inicio de ejecución del contrato. Los indicadores a evaluar podrán ser, entre otros:

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

Sercotec se reserva el derecho de descalificar de la convocatoria, en cualquier etapa del proceso, al/la postulante que proporcione información falsa, y con ello atente contra la transparencia del proceso, igualdad de condiciones y los objetivos del instrumento, incluso luego de formalizado el/la beneficiario/a, reservándose Sercotec la facultad de iniciar las

acciones legales que estime pertinentes. Además, Sercotec tiene el derecho de verificar todos los requisitos en cualquier etapa del proceso y el/la postulante podrá ser eliminado/a de la convocatoria, si corresponde.

Los postulantes, al momento de completar el formulario, autorizan expresamente 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 para la confirmación de antecedentes con fuentes oficiales, tales como el SII, Registro Civil, Dirección del Trabajo, Ministerio de Desarrollo Social, Tesorería General de la República, entre otros.

IMPORTANTE:

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

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

ADMISIBILIDAD / Validación Automática

Requisito	Medio de verificación
a. Ser empresa (persona natural y/o jurídica) con iniciación de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos (SII), a la fecha de inicio de la convocatoria.	Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación con información provista en línea por el Servicio de Impuestos Internos (se validará el requisito para el RUT de la empresa postulante).
b. La Idea de Negocio deberá considerar un monto máximo de \$6.000.000.- de subsidio del Comité de Desarrollo Productivo Regional y un aporte empresarial de un 20% del total del proyecto..	Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación.
c. No tener deudas laborales y/o previsionales, ni multas impagas, asociadas al Rut de la empresa postulante, a la fecha de envío y cierre de postulaciones. No obstante, lo anterior, Sercotec validará nuevamente esta condición al momento de formalizar.	Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación con información provista en línea por la Tesorería General de la República (se validará el requisito para el RUT de la empresa postulante).
d. No tener deudas tributarias liquidadas morosas asociadas al Rut de la empresa postulante, a la fecha de envío y cierre de postulaciones. No obstante, lo anterior, Sercotec validará nuevamente esta condición al momento de formalizar.	Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación con información provista en línea por la Tesorería General de la República (se validará el requisito para el RUT de la empresa postulante).
e. No haber sido condenado por prácticas antisindicales y/o infracción a derechos fundamentales del trabajador, dentro de los dos años anteriores a la fecha de cierre de postulaciones de la convocatoria.	Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación con información provista por la Dirección del Trabajo (se validará el requisito para el RUT de la empresa postulante).
f. 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 empresa postulante).
g. Tener domicilio comercial en el territorio de la presente convocatoria.	Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación.

ADMISIBILIDAD / Validación Manual

Requisito	Medio de verificación
h. Empresas con ventas netas demostrables anuales inferiores o iguales a 25.000 UF.	Este requisito podrá ser validado a través de alguno de los siguientes medios de verificación (en cualquier caso debe comprender el período establecido en el punto 1.5 letra k) : - Carpeta Tributaria Electrónica completa para Solicitar Créditos, o - Carpeta Tributaria para Acreditar tamaño de empresa, o - Carpeta Personalizada, en cuyo caso deberá contener la información respecto del pago de los IVA a considerar para el cálculo de nivel de ventas
i. Tener domicilio en el territorio focalizado de la convocatoria a la que postula y donde implementará su proyecto. No se evaluarán proyectos a ser implementados en una región	Este requisito podrá ser validado a través de alguno de los siguientes medios de verificación: - Carpeta Tributaria Electrónica completa para Solicitar Créditos, o

diferente a la cual postula.	- Carpeta Tributaria para Acreditar tamaño de empresa, o - Carpeta Personalizada, en cuyo caso deberá contener la información respecto del pago de los IVA a considerar para el cálculo de nivel de ventas
j. No haber incumplido las obligaciones contractuales de un proyecto de Sercotec con el Agente Operador (término anticipado de contrato por hecho o acto imputable al beneficiario), a la fecha de inicio de la convocatoria.	Este requisito será verificado con la información interna de SERCOTEC asociado al Rut de la empresa postulante.
k. No haber sido beneficiado del instrumento Crece en los años 2017 y/o 2018..	Este requisito será verificado con la información interna de SERCOTEC asociado al Rut de la empresa postulante.

VISITA EN TERRENO

Requisito	Medio de verificación
i. Tener domicilio en el territorio focalizado de la convocatoria a la que postula y donde implementará su proyecto. No se evaluarán proyectos a ser implementados en una región diferente a la cual postula.	Este requisito podrá ser validado a través de alguno de los siguientes medios de verificación: - Carpeta Tributaria Electrónica completa para Solicitar Créditos, o - Carpeta Tributaria para Acreditar tamaño de empresa, o - Carpeta Personalizada, en cuyo caso deberá contener la información respecto del pago de los IVA a considerar para el cálculo de nivel de ventas - Otros medios autorizados por Sercotec.
m. En caso de que la Idea de Negocio postulada considere financiamiento para habilitación de infraestructura, el/la empresario/a deberá acreditar una de las siguientes condiciones: ser propietario/a, usufructuario/a, comodatario/a, arrendatario/a ; o acreditar cualquier otro antecedente en que el titular del derecho de dominio o quien tenga facultad de realizarlo (por ejemplo, organismo público encargado de entregar la concesión) ceda el uso al/la empresario/a.	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. 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. En caso de ser comodatario/a: Copia Contrato de Comodato que acredite su actual condición de comodatario. En caso de ser arrendatario/a: Copia Contrato de arriendo que acredite su actual condición de arrendatario. 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. 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.

FORMALIZACIÓN Y DESARROLLO

Requisito	Medio de verificación
n. No tener deudas laborales y/o previsionales, ni multas impagas, asociadas al Rut de la empresa postulante, al momento de formalizar	Certificado de cumplimiento de obligaciones laborales y previsionales emitido por la Dirección del Trabajo. La fecha de emisión de este certificado no podrá ser superior a 30 días de antigüedad contados desde la fecha de formalización.
o. No tener deuda tributaria liquidada morosa asociada al Rut de la empresa postulante, al momento de formalizar.	Certificado de Deuda Tributaria emitido por la Tesorería General de la República. La fecha de emisión de este certificado no podrá ser superior a 30 días de antigüedad contados desde la fecha de formalización.
p. No haber sido condenado/a por prácticas antisindicales y/o por infracción a los derechos fundamentales del trabajador, dentro de los dos años anteriores a la fecha de la firma del contrato.	Dicha condición será validada con la información actualizada disponible en el sitio web de la Dirección del Trabajo (Empresas condenadas por prácticas antisindicales).
q. El titular o representante legal de la empresa, ya sea esta natural o jurídica, no podrá tener contrato vigente, incluso a honorarios, con Corfo, Sercotec, el Comité de Desarrollo Productivo Regional o con el Agente Operador del Comité de Desarrollo Productivo Regional a cargo de la convocatoria, o quienes participen en la asignación de recursos, ni podrá ser cónyuge, conviviente civil o pariente hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad inclusive con el personal directivo de Corfo, Sercotec, el Comité de Desarrollo Productivo Regional o con el Agente Operador del Comité de Desarrollo Productivo Regional a cargo de la convocatoria o quienes participen en la asignación de recursos, incluido el personal de la Dirección Regional que intervenga en la convocatoria.	Declaración Jurada simple de probidad, según formato de Anexo N° 3.
r. Previo a la firma de contrato, el beneficiario/a debe entregar al Agente Operador el aporte empresarial en efectivo, transferencia electrónica o depósito bancario.	Comprobante de ingreso, depósito o de transferencia electrónica correspondiente al aporte empresarial comprometido en el formulario Idea de Negocio postulado y aprobado.
s. Los gastos ejecutados para las Acciones de Gestión Empresarial y/o Inversiones no pueden corresponder a la remuneración de la seleccionada, ni de los socios/a, ni de representantes, ni de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, hijos y parientes por consanguinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos).	Declaración de no consanguinidad en el reembolso o compra de los gastos según formato Anexo N° 4.
t. En caso de ser persona jurídica, ésta debe estar legalmente constituida, para lo cual debe adjuntar los documentos de su constitución y los antecedentes donde conste la personería del representante legal .	Escritura pública de constitución o estatutos; y de las últimas modificaciones necesarias para la acertada determinación de la razón social, objeto, administración y representación legal, si las hubiere, y certificado de vigencia.

ANEXO N° 2. ÍTEMS FINANCIABLES

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

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

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

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

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

CATEGORÍA: INVERSIONES	
ÍTEM	SUBÍTEM / DESCRIPCIÓN
I. Activos	<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, como, toldos, <i>stands</i> y otros similares. Incluye la adquisición de casas</p>

CATEGORÍA: INVERSIONES

	<p>prefabricadas, invernaderos, contenedores (<i>containers</i>) y similares. Se incluyen, además, animales para fines reproductivos o de trabajo permanente en el proceso productivo o de servicio. Para otros activos biológicos, se determinará su pertinencia de acuerdo a la naturaleza del proyecto en las distintas instancias de evaluación establecidas en los instrumentos. Se excluyen bienes raíces.</p> <p>Incluye la compra de bienes que contemplen, si existiese, estándares de eficiencia energética o elementos que contribuyan a mejorar la eficiencia energética de la(s) empresa(s), como por ejemplo el recambio de luminarias, recambio de motores eficientes, incorporación de variadores de frecuencia, entre otros; así como también los bienes que permitan la autogeneración de energía renovable para consumo propio, tales como sistemas fotovoltaicos, sistemas solares térmicos y calderas a biomasa, incorporando su tramitación y registro ante la Superintendencia de Electricidad y Combustibles, SEC, cuando corresponda.</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, tales 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).</p>
<p>II. Habilitación de infraestructura</p>	<p>Habilitación de Infraestructura: Comprende el gasto necesario <u>para dejar apto un espacio físico o estructura previamente existente al proyecto</u> (taller, oficina, vehículo, casa prefabricada, contenedores u otro), para el funcionamiento del mismo, como por ejemplo: reparación de pisos, techumbres y paredes, <i>radier</i>, tabiques; ampliaciones/obras menores¹², pintura del local; instalación o regularización de servicios sanitarios,</p>

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

CATEGORÍA: INVERSIONES

	<p>electricidad, agua y gas de propiedad que se tenga para funcionamiento del proyecto; sistema de refrigeración para transporte de alimentos fríos en vehículo de trabajo, aislación de cañerías y/o techumbres y otros similares. Si el proyecto requiere de la adquisición de estructuras (casas prefabricadas, invernaderos, contenedores u otros similares) para llevar a cabo su habilitación, la compra de dicha estructura deberá ser incorporada presupuestariamente al sub ítem de Activos Fijos. Se excluyen en este sentido, espacios físicos (propiedades, bienes raíces) y vehículos.</p> <p>Dentro de este sub ítem se incluye el gasto asociado a la habilitación del espacio físico, previamente existente al proyecto, que facilite la obtención de Resolución Sanitaria, como por ejemplo: malla mosquitera, cubrimiento de línea de gas, doble puerta, y otros similares.</p> <p>Sólo se podrá financiar este ítem si el bien inmueble o vehículo es de propiedad del/la beneficiario/a o se encuentre en calidad de comodatario o usufructuario. Si 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 el total de inversiones</p>	<p>1. Nuevas contrataciones: Comprende el gasto en remuneraciones u honorarios de nuevos trabajadores asociados al proyecto, contratados con posterioridad a la firma del contrato con el Agente Operador. Incluye bonos por alimentación y transporte, si los hubiere, con las restricciones establecidas en los reglamentos y/o manuales del instrumento.</p> <p>Se excluyen: al beneficiario/a, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos).</p>

CATEGORÍA: INVERSIONES

(Cof. Sercotec
más Aporte
Empresarial)

Se excluye todo el personal administrativo, tales como secretarías, contadores, *junior* u otros. **Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguineidad.**

- 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.

Se excluye el arriendo de bienes propios, de uno de los socios, representantes o de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguineidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). **Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguineidad.**

- 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.

Dentro de este subítem se incluye el gasto asociado al servicio de flete para traslado de los bienes desde el proveedor al lugar donde serán ubicados para la ejecución del proyecto. Se excluye el pago de servicio de flete a alguno de los socios/as, representantes legales o de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguineidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). **Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguineidad.**

- 4. Mercadería:** Comprende el gasto en aquellos bienes elaborados que serán objeto de venta directa o comercialización; por e., se compran y se venden pantalones.

Dentro de este subítem se incluye el gasto asociado al servicio de flete para traslado de los bienes desde el proveedor hasta el lugar donde serán ubicados para la ejecución del proyecto. Se excluye el pago de servicio de flete a alguno de los socios/as, representantes o de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguineidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Se excluyen la compra de bienes propios, de uno de los socios, representantes, y su respectivo cónyuge, conviviente civil, familiares por consanguineidad y afinidad, hasta segundo grado inclusive. **Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguineidad.**

ANEXO N° 3
DECLARACIÓN JURADA SIMPLE PROBIDAD

..... de de 2019.

En _____, a _____ de _____ de 2019,
don/doña _____

_____ Cédula de identidad
N° _____, domiciliado/a _____ en
_____ Comuna

de _____, declara bajo juramento, para efectos de la convocatoria
“Crece Fondo Desarrollo de Negocios, Región del Biobío”, que:

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

Nombre:

Cédula de Identidad:

Firma del Empresario

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

En _____, a _____ de _____ de 2019, Don/ña

_____, cédula de identidad
N° _____, participante del proyecto
_____, declara que:

- El gasto rendido en el ítem de Asistencia técnica y asesoría en gestión **NO corresponde** a mis propias boletas de honorario u otros documentos tributarios de socios, representantes legales ni de los respectivos cónyuges, conviviente civil y parientes por consanguineidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos).
- El gasto rendido en el ítem de Capacitación **NO corresponde** a mis propias boletas de honorarios u otros documentos tributarios, de socios, de representantes, ni tampoco de respectivos cónyuges, conviviente civil y parientes por consanguineidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos).
- El gasto rendido en el ítem de Acciones de Marketing **NO corresponde** a mis propias boletas de honorarios, de socios, de representantes legales, ni tampoco de respectivos cónyuges, conviviente civil y parientes por consanguineidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos).
- El gasto rendido en ítem de Activos **NO corresponde** a mis propios bienes, de socios, de representantes legales, ni tampoco de respectivos cónyuges, conviviente civil y parientes por consanguineidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos).
- El gasto rendido 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 consanguineidad 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 consanguineidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos).
- El gasto rendido en ítem de Nuevas contrataciones **NO corresponde** a mi propia remuneración, ni de mis socios, representantes legales, ni de mi respectivo

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

- El gasto rendido en el ítem Nuevos arriendos de bienes raíces (industriales, comerciales o agrícolas), y/o maquinarias necesarias para el desarrollo del proyecto, contratados con posterioridad a la firma de contrato con SERCOTEC, **NO corresponde** al arrendamiento de bienes propios ni de alguno de los socios/as, representantes legales ni tampoco de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, y parientes por consanguinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos).
- El gasto rendido en el ítem materias primas, materiales y mercadería, **NO corresponde** a bienes propios ni de alguno de los socios/as, representantes legales ni tampoco de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, y parientes por consanguinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos).
- El gasto rendido 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

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

N°	Criterio modelo CANVAS	Pregunta Formulario	Criterio de evaluación	Rúbrica	Nota	Ponderación
1	Clientes	¿Quiénes son los clientes a los cuales estamos entregando valor? ¿Cuáles son los segmentos más importantes de clientes que apunta nuestro negocio?	Identificación y descripción del o los segmentos de clientes al cual está dirigido su producto/servicio.	El/la postulante identifica y describe al menos 3 segmentos de clientes a los cuales enfocará su producto/servicio.	10	15%
				El/la postulante identifica y describe al menos 2 segmentos de clientes a los cuales enfocará su producto/servicio.	7	
				El/la postulante identifica y describe al menos 1 segmento de cliente a los cuales enfocará su producto/servicio.	4	
				El/la postulante no identifica ni describe segmentos de clientes a los cuales enfocará su producto/servicio.	1	
2	Oferta de Valor/Elemento diferenciador Canales de distribución	¿Por qué deberían preferirme el segmento de clientes que apunta mi Idea de Negocio, y no quedarse con la competencia?	Identificar por cada segmento de clientes, cuál es la oferta de valor o elemento diferenciador por el cual deberían elegir el producto/servicio.	El/la postulante describe la oferta de valor para a los menos 3 de los segmentos de clientes identificados anteriormente.	10	20%
				El/la postulante describe la oferta de valor para a los menos 2 de los segmentos de clientes identificados anteriormente.	7	
				El/la postulante describe la oferta de valor para a los menos 1 de los segmentos de clientes identificados anteriormente.	4	
				El/la postulante no describe su respectiva oferta de valor.	1	
3	Canales de distribución	¿A través de qué canales quiero llegar a mis clientes? ¿Cuáles son los canales que funcionan	Identificar los canales necesarios para llegar a los clientes. Además comentar por qué	El/la postulante describe canales de distribución para al menos 3 segmentos de clientes, justificando por qué utilizará cada uno.	10	10%
				El/la postulante describe canales de distribución para al menos 2 segmentos de clientes, justificando por qué utilizará cada uno.	7	

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

		oferta de valor llegue a los diferentes segmentos de clientes definidos en el modelo de negocios?	valor o elemento diferenciador llegue a los clientes.	El/la postulante describe claramente al menos 2 de los principales recursos clave, necesarios para que su oferta de valor llegue a sus clientes	10	
				El/la postulante describe claramente al menos 1 de los principales recursos clave, necesarios para que su oferta de valor llegue a sus clientes	5	
				El/la postulante no describe claramente los principales recursos claves, necesarios para que su oferta de valor llegue a sus clientes.	1	
7	Actividades claves	¿Qué actividades clave se deben desarrollar para que nuestra oferta de valor llegue a los diferentes segmentos de clientes definidos en el modelo de negocios?	Descripción de las actividades claves necesarias para que la oferta de valor o elemento diferenciador llegue a los clientes.	El/la postulante describe claramente al menos 3 de las principales actividades clave, necesarias para que su oferta de valor llegue a sus clientes	10	10%
				El/la postulante describe claramente al menos 2 de las principales actividades clave, necesarias para que su oferta de valor llegue a sus clientes	7	
				El/la postulante describe claramente al menos 1 de las principales actividades clave, necesarias para que su oferta de valor llegue a sus clientes	4	
				El/la postulante no identifica ni describe claramente las principales actividades clave, necesarias para que su oferta de valor llegue a sus clientes.	1	
8	Costos	Defina cuáles son los costos (fijos y variables), en que debe incurrir su negocio a través de las actividades y recursos clave para llegar a sus clientes con su oferta de valor	Definir cuáles son los costos fijos y variables asociados a los recursos y actividades claves de su negocio.	El/la postulante describe la estructura de costos de su Idea de Negocio, identificando costos fijos y costos variables de cada recurso y actividad clave.	10	10%
				El/la postulante describe la estructura de costos de su Idea de Negocio, identificando costos fijos y costos variables, sin asociarlos a recursos ni actividades claves.	7	
				El/la postulante describe la estructura de costos de su Idea de Negocio, sin separar entre costos fijos y variables. Además no los asocia a recursos ni actividades claves.	4	
				El/la postulante no es capaz de describir la estructura de costos de su Idea de Negocio.	1	
9	Alianzas claves	¿Cuáles son las alianzas gestionadas para	Definir cuáles son las actuales y potenciales	El/la postulante describe claramente a lo menos 3 alianzas clave que pueden mejorar la satisfacción de sus actuales y/o potenciales clientes.	10	5%

	mejorar la satisfacción de mis clientes a través de la oferta de valor?	alianzas clave que mi negocio debe tener para satisfacer de mejor forma a mis clientes.	El/la postulante describe claramente a lo menos 2 alianzas clave que pueden mejorar la satisfacción de sus actuales y/o potenciales clientes.	7	
			El/la postulante describe claramente a lo menos 1 alianzas clave que pueden mejorar la satisfacción de sus actuales y/o potenciales clientes.	4	
			El/la postulante no identifica ni describe alianzas clave.	1	

Video Pitch (40%)

N°	Criterio	Descripción	Puntaje	Ponderación
1	Presentación del/la empresario/a	El/la empresario/a se presenta, mencionando tanto su nombre, como la empresa o emprendimiento que representa y su respectivo cargo en ella.	10	15%
		El/la empresario/a se presenta por su nombre, pero no hace mención al emprendimiento o empresa que representa, ni el cargo que tiene en esta.	7	
		El/la empresario/a no hace mención a su nombre, solo a la empresa que representa.	4	
		El/la empresario/a no se presenta.	1	
2	Descripción de problemática a resolver y potenciales clientes	El/la empresario/a describe el problema que resuelve y a qué clientes está dirigido. Se apoya además en estadísticas.	10	30%
		El/la empresario/a describe el problema que resuelve y a qué clientes está dirigido, pero no se apoya en estadísticas.	7	
		El/la empresario/a solo describe el problema, sin identificar a quién está dirigido.	4	
		El/la empresario/a no describe el problema ni los clientes	1	
3	Descripción de la solución, oferta de valor y elementos que diferencian	El/la empresario/a describe la solución propuesta a la problemática, mencionando elementos diferenciadores de su oferta de valor	10	40%
		El/la empresario/a describe la solución propuesta a la problemática, sin mencionar elementos diferenciadores de su oferta de valor	7	
		El/la empresario/a solo describe su oferta de valor, sin hablar de la solución a la cual está dirigida	7	
		El/la empresario/a no describe solución ni oferta de valor	1	

N°	Criterio	Descripción	Puntaje	Ponderación
4	Evaluación Global del Video Pitch	En este ítem se evaluará la claridad en el relato, la efectividad en el uso del tiempo asignado, la coherencia con el formulario (Canvas), la convicción del empresario, así como elementos innovadores de la presentación, como mostrar su/s producto/s o servicio/s, que se apoyen de material didáctico, que busquen formas diferentes de presentarse haciendo más atractivo el enganche, etc. El puntaje será entregado por el evaluador en función a lo visto en el video, considerando una escala del 1 al 10..	N/A	15%

ANEXO N° 6. CRITERIOS VISITA EN TERRENO

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

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

Criterios de Evaluación del Comité de Evaluación Regional 40%

Para efectuar la evaluación final, el Comité de Evaluación Regional (CER) evalúa los emprendimientos que lleguen a esta etapa, mediante la exposición de su proyecto, que realizarán los postulantes preseleccionados a la Comisión reunida para ello. 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.
- 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 (Comité Evaluación Regional CER) 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>Alto nivel en la formulación y coherencia de las acciones a implementar:</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 con respecto a los objetivos que se visualizan. - Lo observado por el agente operador 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>Buen nivel en la formulación y coherencia de las acciones a implementar:</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 respecto de los objetivos. - Lo observado por el agente operador 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>Mediano nivel en la formulación y coherencia de las acciones a implementar:</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 	7	

	<p>respecto de los objetivos.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lo observado por el agente operador 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. 		
	<p>Escaso nivel en la formulación y coherencia de las acciones a implementar:</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 respecto de los objetivos - Lo observado por el Agente operador 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>Nulo nivel en la formulación y coherencia de las acciones a implementar:</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 respecto de los objetivos. - Lo observado por el agente operador 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	- 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	10	30%

con el Foco Estratégico de Desarrollo Regional	<p>resultados de su idea de proyecto, realizando una excelente justificación respecto al Plan de Trabajo planteado.</p> <p>- Se visualiza una apropiación del proyecto por parte del/la postulante.</p>		
	<p>- 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.</p> <p>- Se visualiza de manera poco clara la apropiación del proyecto por parte del/la postulante.</p>	9	
	<p>- 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 resultados de su idea de proyecto, realizando una justificación suficiente respecto al Plan de Trabajo planteado.</p> <p>- Se visualiza una apropiación mediana del proyecto por parte del/la postulante.</p>	7	
	<p>- 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.</p> <p>- La apropiación del proyecto por parte del/la postulante, es difusa (dubitativa).</p>	5	
	<p>- 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.</p> <p>- No existe apropiación del proyecto.</p>	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.	5	
	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	