



## **BASES DE CONVOCATORIA**

### **PROGRAMA ESPECIAL PARA JOVENES EMPREENDEDORES**

### **REGIÓN DEL MAULE 2019-2020**





<b>1. DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA</b> .....	<b>3</b>
1.1 ¿Qué es? .....	3
1.2 ¿Cómo acceder al Programa? .....	4
1.3 ¿A quiénes está dirigido? .....	6
1.4 ¿Quiénes no pueden participar?.....	6
1.5 Focalización de la convocatoria .....	6
1.6 Requisitos de la convocatoria.....	6
<b>2.2 Plazos para inscripciones</b> .....	<b>7</b>
4.5 ¿Qué financia?.....	11
4.6 Ítems con restricciones de financiamiento.....	13
4.7 ¿Qué NO financia este instrumento?.....	14
4.8 Pasos para postular tu Proyecto de Negocios y acceder a la Etapa III del Programa. “Implementación de Planes de Negocio”.....	15
4.9 Apoyo en el proceso de postulación de tu Idea de Negocio. ....	18
<b>5. EVALUACIÓN Y SELECCIÓN</b> .....	<b>19</b>
5.1 Evaluación de Admisibilidad .....	19
5.2 Evaluación Técnica.....	19
5.3 Comité de Evaluación Regional (CER) .....	20
<b>6. FASE DE DESARROLLO</b> .....	<b>22</b>
6.1 Formalización.....	23
6.2 Implementación del Plan de Negocio. ....	26
<b>7. TÉRMINO DEL PROYECTO</b> .....	<b>27</b>
7.1 Término Anticipado del Proyecto .....	27
<b>8. OTROS</b> .....	<b>29</b>
<b>ANEXO N° 1</b> .....	<b>32</b>
<b>ANEXO N° 2</b> .....	<b>34</b>
<b>ANEXO N° 3</b> .....	<b>42</b>
<b>ANEXO N° 4</b> .....	<b>43</b>
<b>ANEXO N° 5</b> .....	<b>46</b>
<b>ANEXO N° 6</b> .....	<b>48</b>
<b>ANEXO N° 7</b> .....	<b>54</b>



## 1. DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA.

### 1.1 ¿Qué es?

El Programa Especial Jóvenes Emprendedores de la Región del Maule, en adelante Programa Jóvenes Emprendedores, tiene por objetivo fomentar el desarrollo de un entorno y/o cultura que busquen mejorar la competitividad de la economía de la Región del Maule, a través de una intervención de amplio impacto que validen y promuevan la opción de emprender y el uso de la innovación como herramientas privilegiadas de desarrollo económico y social.

Para lograr este objetivo, el Programa contempla como estrategia complementaria de trabajo la integración de dos estrategias de intervención.

La primera, basada en la experiencia en el desarrollo de espacios y generación de redes orientadas a la generación de competencias, habilidades y actitudes favorables para el emprendimiento, centrada en diversas experiencias desarrolladas en Sercotec y otros organismos de fomento públicos y privados, en Programas de Emprendimiento y Formación Empresarial en base a metodologías CEFE, MIEMPRESX, CANVAS, entre otras. La segunda, se basa en los Fondos de Inversión del tipo Capitales de Riesgo e instrumentos de acceso a Financiamiento como Capital Semilla.

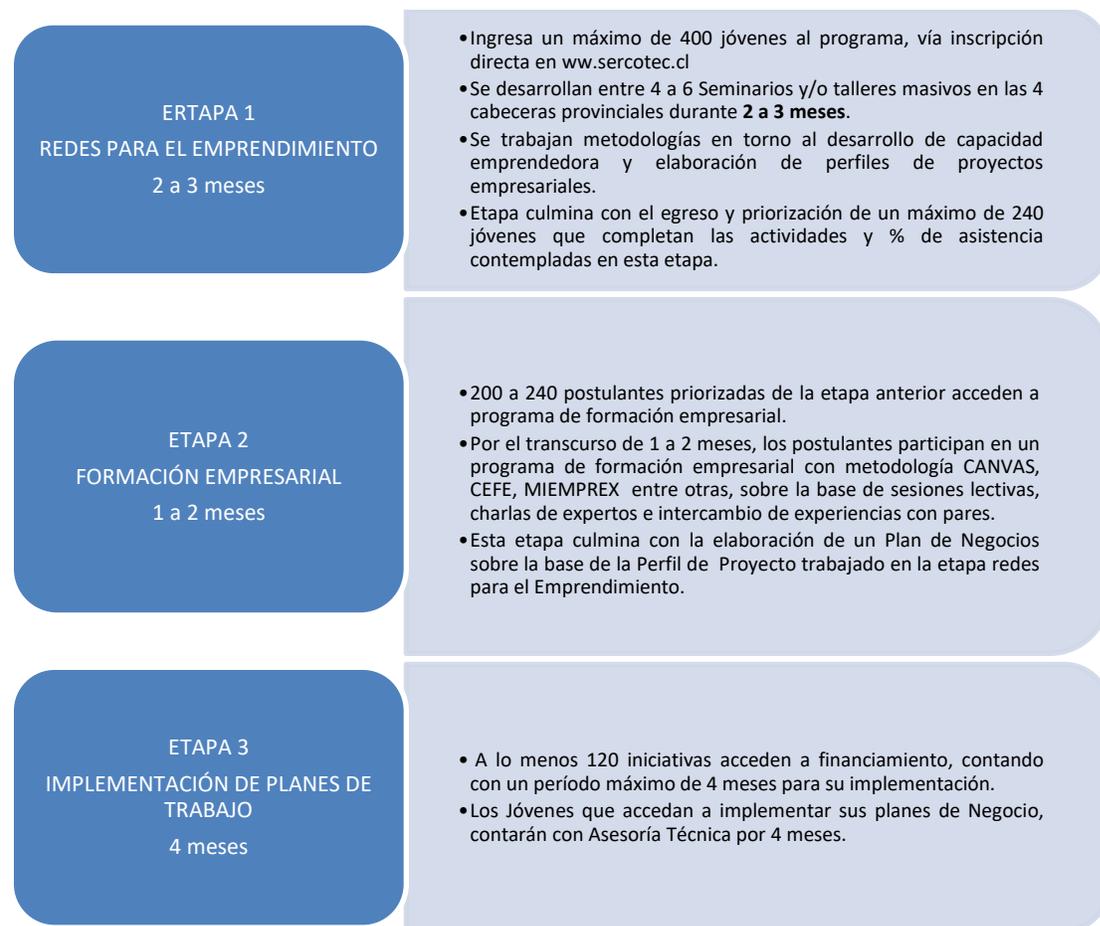
En términos globales, este Programa Especial apunta al desarrollo de una cultura emprendedora, impulsando iniciativas que incentiven masivamente el emprendimiento como una opción de desarrollo económico y social, a través del desarrollo de habilidades, actitudes y valoración positiva en torno a la actividad emprendedora, entregando herramientas metodológicas para emprender y acceder a financiamiento.

El Programa global culmina con un proceso Concursable interno de **Ideas de Negocio** para acceder a un financiamiento inicial a proyectos con oportunidad de mercado, de alto impacto, pero con importantes niveles de riesgo.

En síntesis, el PROGRAMA ESPECIAL PARA JOVENES EMPRENDEDORES se encuentra constituido por 3 etapas:

- Etapa I, Redes para el Emprendimiento;
- Etapa II, Formación Empresarial;
- Etapa III, Implementación de Planes de Negocios.

## FLUJO GLOBAL DEL PROGRAMA.



### 1.2 ¿Cómo acceder al Programa?



Para acceder a este Programa, los emprendedores/as deberán inscribirse en la página [www.sercotec.cl](http://www.sercotec.cl), completando sus datos personales y ficha única de postulación con los antecedentes básicos de la idea de negocio que desee implementar.

El Programa permitirá a los emprendedores/as participar o ser beneficiarios de hasta tres etapas o componentes del Programa. Para que un postulante reciba los tres componentes deberá cumplir con los requisitos establecidos para cada una de las etapas.

De esta forma, una vez finalizada la etapa I denominada “*Redes para el Emprendimiento*”, se priorizará una cifra máxima de 240 postulantes, en razón del % de asistencia en las actividades contempladas en la etapa I, y la puntuación obtenida en proceso de evaluación de Perfiles de Proyectos de negocios trabajados en el transcurso de esta fase. Luego de esta priorización, se dará inicio a la Fase II “*Programa de Formación Empresarial*”, el que estará destinado a desarrollar las capacidades Empresariales de los postulantes y diseñar un Plan de Trabajo acabado sobre la base de los Perfiles de Proyectos desarrollados en la etapa anterior.

La Etapa de Formación Empresarial se desarrollará por un período máximo de 3 meses, donde los participantes deberán asistir como mínimo a 2/3 de las sesiones de trabajo presenciales y/o virtuales que implique el Programa para poder acceder al **Concurso final de Ideas de Negocio**, y en función de los recursos disponibles, financiar las iniciativas productivas mejor evaluadas en base a los criterios de evaluación definidos en estas bases y así poder dar inicio a la Etapa III.

La etapa III corresponden al conjunto de actividades necesarias para la implementación del Plan de Trabajo; es decir, las Inversiones identificadas y Acciones de Gestión Empresarial que derivan de la primera fase.

Sercotec financiará las actividades identificadas en el Plan de Trabajo por un valor de hasta \$4.000.000.- netos<sup>1</sup>. El Plan de Trabajo debe contemplar:

- a. **Acciones de Gestión Empresarial**, a las que debe destinar un monto mínimo de \$200.000.- y un monto máximo de \$500.000.- El monto mínimo tiene carácter obligatorio y debe estar distribuido en el ítem Acciones de marketing (sub ítem, Promoción, publicidad y difusión).
- b. **Inversiones**, por un monto máximo de \$3.800.000.-

El Plan de Trabajo debe considerar, obligatoriamente, un aporte empresarial del 10% del valor del subsidio de Sercotec destinado para las Acciones de Gestión Empresarial (**por cada ítem o sub ítem a financiar**) y un 10% del valor del subsidio de Sercotec destinado a las Inversiones (**por cada ítem o sub ítem a financiar**).

Los proyectos a ser financiados, deben implementarse íntegramente en la Región del Maule.

<sup>1</sup> Subsidio no aplica para el financiamiento de IVA u otros impuestos. El pago de los impuestos de todo el proyecto es de cargo de los beneficiarios/as.



### 1.3 ¿A quiénes está dirigido?

A Jóvenes emprendedores/as mayores de edad y menores de 30 años a la fecha de cierre de las inscripciones, con domicilio en la Región del Maule, con o sin inicio de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos dispuestos a participar en actividades de capacitación, desarrollo de capacidad emprendedora, formación empresarial, que además cuenten con una Idea de negocio a implementar en la región del Maule y requieran de financiamiento para poder concretarla.

### 1.4 ¿Quiénes no pueden participar?

- a. Los emprendedores/as que tengan contrato vigente, incluso a honorarios, con Sercotec, o con el Agente Operador a cargo de la convocatoria, o quienes participen en la asignación de recursos correspondientes a la convocatoria, ya sea que este contrato se celebre con anterioridad a la postulación o durante el proceso de evaluación y selección.
- b. El/la cónyuge o conviviente civil y los parientes hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad inclusive respecto del personal directivo de Sercotec, o del personal del Agente Operador a cargo de la convocatoria o de quienes participen en la asignación de recursos correspondientes a la presente convocatoria.
- c. El/la gerente, administrador, representante, director o socio de sociedades en que tenga participación el personal de Sercotec, o del Agente Operador a cargo de la convocatoria o de quienes participen en la asignación de recursos correspondientes a la convocatoria o personas unidas a ellos por vínculos de parentesco hasta tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad inclusive.
- d. Los emprendedores/as que tengan vigente o suscriban, ya sea como personas naturales o a través de personas jurídicas en que éstos tengan participación, contratos de prestación de servicios con Sercotec, o con el Agente Operador a cargo de la convocatoria, o quienes participen en la asignación de recursos correspondientes a la presente convocatoria.
- e. Cualquier persona que se encuentre en otra circunstancia que implique un conflicto de interés, incluso potencial, y en general, afecte el principio de probidad, según determine Sercotec, en cualquier etapa del Programa, aún con posterioridad a la selección.

### 1.5 Focalización de la convocatoria

La presente convocatoria está dirigida a Jóvenes emprendedores y emprendedoras, mayores de edad y menores de 30 años, con o sin inicio de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos y que residan en la Región del Maule.

### 1.6 Requisitos de la convocatoria

Los/as interesados/as deberán cumplir con todos los requisitos establecidos en las presentes bases de convocatoria, los que serán verificados en las distintas etapas, ya sea a través de la plataforma de postulación y/o por el o los Agentes Operadores designados



por Sercotec para estos efectos. Se solicitará al emprendedor/a, cuando corresponda, los documentos indicados en el **Anexo N°1**, que permitirán acreditar su cumplimiento.

## **2. ETAPA I: REDES PARA EL EMPRENDIMIENTO.**

Esta fase comienza con la inscripción directa de los jóvenes interesados en participar del programa y que cumplan con los requisitos de admisibilidad. Se considera la participación de un número máximo de 400 Jóvenes, por lo que al completarse esta cifra se procederá al cierre de las inscripciones.

La etapa Redes contempla como mínimo y obligatorio, los siguientes elementos:

- a) El programa en esta etapa se enfocará a levantar un diagnóstico y línea base que permita caracterizar el grupo objetivo con el cual se va a trabajar, en relación a dos ámbitos centrales: la innovación y el emprendimiento, identificando oportunidades para fortalecer y potenciar la cultura de innovación y emprendimiento del grupo y su entorno y las brechas que se deberán abordar para alcanzarlas.
- b) Propuesta de Valor. A través del trabajo en redes y a partir de las brechas identificadas, los participantes desarrollarán acciones de capacitación y formación tendientes a superar dichas brechas.

### **2.1 ¿Cómo se accede a la Etapa I?**

Los dos únicos requisitos que deben cumplir los interesados en participar del Programa es inscribirse a través de la página [www.sercotec.cl](http://www.sercotec.cl), completando en línea sus datos personales y la Ficha única de postulación. La dirección acreditada en la Ficha única de Postulación, será el verificador de domicilio en la Región.

### **2.2 Plazos para inscripciones**

El plazo de postulación es desde las **17:00** horas<sup>2</sup> del día **22 de Agosto** de 2019 hasta las **15:00** horas del día **12 de Septiembre** de 2019. Este plazo permite asegurar alcanzar la cobertura esperada máxima de 400 beneficiarios.

En la eventualidad que la cobertura de esperada sea alcanzada antes de la finalización del plazo antes mencionado, se procederá a cerrar la postulación una vez completada la correcta inscripción de los primeros 400 participantes.

Los plazos anteriormente señalados podrán ser modificados por Sercotec y serán oportunamente informados a través de la página web [www.sercotec.cl](http://www.sercotec.cl).

### **2.3 Objetivos específicos de la etapa**

<sup>2</sup> Los plazos consideran hora continental del territorio nacional de la Región del Maule.



- Identificar capacidades y dificultades, que influyen en las prácticas innovadoras y emprendedoras en un grupo objetivo y su entorno.
- Desarrollar intervenciones que permitan mejorar habilidades, actitudes y competencias en emprendimiento e innovación, adaptadas al grupo objetivo y su entorno.
- Generar condiciones propicias para la difusión de experiencias de emprendimiento e innovación, gestión de redes y espacios de encuentro y colaboración entre emprendedores y la comunidad.
- Asegurar mecanismos a partir de los cuales los beneficiarios atendidos refuercen y consoliden las competencias, habilidades y actitudes promovidas, una vez terminada la intervención del programa.
- Difundir metodologías cuyos resultados han sido exitosos en generar cultura de emprendimiento e innovación, para la generación de perfiles de proyectos empresariales.
- Generar un perfil de proyecto de negocios.

### 3. ETAPA II: FORMACIÓN EMPRESARIAL

Esta etapa consiste en un proceso de aprendizaje colectivo formal, implementado a través de un Programa de Capacitación orientado hacia el desarrollo de la capacidad emprendedora y empresarial de los postulantes, así como la construcción de Proyectos de Negocio. Podrán participar de la etapa II un máximo de 240 participantes de la etapa I, los que serán definidos de acuerdo a los criterios de evaluación definidos en el punto 3.1 ¿Cómo se accede a la Etapa II?

#### 3.1 ¿Cómo se accede a la Etapa II?

Para poder participar de la Etapa II del Programa, Etapa que está dirigida exclusivamente a los participantes de la etapa I. Sercotec seleccionará un máximo de 240 y un mínimo de 200 participantes que cumplan con lo señalado en la letra a) y tengan la mejor calificación en la evaluación descrita en la letra b), ambas señaladas a continuación:

- a) Haber participado de a lo menos el 60% de las actividades de trabajo, presenciales y/o virtuales considerados en la Etapa I Redes Para el Emprendimiento.
- b) Haber presentado un Perfil de proyecto Empresarial desarrollado en la Etapa I, y haber sido priorizado dentro de un máximo de 240 cupos disponibles, de acuerdo a los criterios establecidos en el **ANEXO N°5 de estas bases**.

El número final de participantes de la etapa II, estará sujeto a la disponibilidad presupuestaria que Sercotec dispone para realización de esta etapa, no pudiendo en ningún caso superar los 240 participantes.



### 3.2 Objetivos Específicos de la etapa

- Reducir brechas de conocimiento en los Emprendedores participantes en materia de Desarrollo de Negocios.
- Entregar los elementos técnicos y prácticos para la elaboración de un Plan de Trabajo o Proyecto de Negocios.
- Desarrollar curso virtual de Sercotec: “Diseño de Modelos de Negocios”, disponible en <https://capacitacion.sercotec.cl>, condición obligatoria previo a la fecha de la firma del contrato.

## 4. ETAPA III: IMPLEMENTACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO.

Esta fase comprende el financiamiento de los Planes de Negocios desarrollados durante la Etapa II del Programa, donde el postulante beneficiario tendrá acceso a la adquisición de las maquinarias y equipos considerados en su proyecto, mejoramiento de infraestructura, actividades de promoción y marketing entre otras, en conjunto con el desarrollo de un plan de Asistencia Técnica individual para cada uno de estos.

### 4.1 ¿Cómo se accede a la Etapa III?

Los participantes en esta fase del Programa deberán cumplir con las siguientes condiciones para acceder a la Etapa III, “Implementación de Planes de Negocio”.

- a) Participación en a lo menos el 60% de las actividades presenciales y/o virtuales de trabajo considerados en la Etapa II Formación Empresarial.
- b) Cumplir con los requisitos señalados en el punto 4.3 REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD y los señalados en el punto 4.4 REQUISITOS DE FORMALIZACIÓN.

### 4.2 Objetivos específicos de la etapa

- Apoyar técnicamente la implementación de a lo menos 120 Proyectos de Negocios financiados por un período de 4 meses.
- Evaluación de resultados una vez implementadas las iniciativas financiadas.

Los requisitos de la presente convocatoria son:

### 4.3 Requisitos de Admisibilidad



- a. Ser persona natural, de nacionalidad chilena o extranjera, mayor de edad<sup>3</sup> y menor de 30 años al cierre de la Convocatoria.
- b. La Idea de Negocio a desarrollar debe considerar un monto máximo de \$4.000.000.- de subsidio Sercotec y un aporte empresarial de un 10% del subsidio Sercotec. Además, la Idea de Negocio deberá considerar Acciones de Gestión Empresarial por un monto mínimo de \$200.000.- en el ítem de Acciones de Marketing. En el caso de existir un error en los montos postulados, tanto para cofinanciamiento como para aporte, éstos podrán ajustarse durante la evaluación del CER.
- c. No haber cumplido las obligaciones contractuales de un proyecto Sercotec, con el Agente Operador (término anticipado de contrato por hecho o acto imputable al beneficiario/a), a la fecha de inicio de la convocatoria.

#### 4.4 Requisitos de Formalización

- d. No tener rendiciones pendientes con Sercotec y/o con el Agente Operador a la fecha de firma de contrato.
- e. No tener deudas laborales y/o previsionales, ni multas impagas, asociadas al Rut del/la beneficiario/a, al momento de formalizar.
- f. No tener deudas tributarias liquidadas morosas, asociadas al Rut del/la beneficiario/a, al momento de formalizar.
- g. 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.
- h. Tener domicilio en la Región del Maule donde deberá implementar su proyecto. No se financiarán proyectos a ser implementados en una región diferente a la cual postula.
- i. En caso que la Idea de Negocio considere financiamiento para habilitación de infraestructura el/la beneficiario/a deberá acreditar una de las siguientes condiciones<sup>4</sup>: ser propietario/a, usufructuario/a, comodatario/a, arrendatario/a<sup>5</sup>; o acreditar cualquier otro antecedente en que el titular del derecho de dominio o quien tenga la facultad de realizarlo (por ejemplo, organismo público encargado de entregar la concesión) ceda el uso al/la emprendedor/a.
- j. El beneficiario/a no podrá tener contrato vigente, incluso a honorarios, con Sercotec, o con el Agente a cargo de la convocatoria, o con quienes participen en la asignación de recursos, ni podrá ser cónyuge, conviviente civil o pariente hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad inclusive, respecto del personal directivo de Sercotec, o del personal del Agente a cargo de la convocatoria, o de quienes

<sup>3</sup> De acuerdo a cédula de identidad adjuntada al momento del cierre del proceso de postulación de la Etapa I

<sup>4</sup> No será necesario si la inversión estuviese asociada a un Nuevo Arriendo; subítem de Capital de Trabajo.

<sup>5</sup> En el caso de ser arrendatario/a, el contrato de arrendamiento no puede prohibir la habilitación de infraestructura.



participen en la asignación de recursos, incluido el personal de la Dirección Regional Sercotec del Maule.

- k. Previo a la firma de contrato, el beneficiario/a debe entregar al Agente Operador de Sercotec el aporte empresarial en efectivo, por concepto de las Inversiones y Acciones de Gestión Empresarial, definido en la idea de negocio postulada y aprobada.
- l. Previo a la firma de contrato, el beneficiario/a deberá contar con inicio de actividades ante el SII, en primera categoría.<sup>6</sup> Este inicio de actividades deberá tener fecha posterior al inicio de la convocatoria, puede ser realizado con el rut del beneficiario o con una nueva persona jurídica donde el beneficiario/a debe ser el representante legal y contar con al menos el 51% del capital social. Finalmente, el inicio de actividades debe contar con al menos una actividad económica coherente con el rubro de la Idea de Negocio postulada y aprobada.
- m. Los gastos ejecutados para las Inversiones y Acciones de Gestión Empresarial no pueden corresponder a la remuneración del seleccionado/a, ni de los socios/a, ni de representantes, ni de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, hijos y parientes por consanguinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos).
- n. 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.

#### 4.5 ¿Qué financia?

Sólo los postulantes cuyas ideas de negocio hayan sido seleccionadas por el Comité de Evaluación Regional, accederán a la Etapa III del programa, e implementarán el Plan de Trabajo desarrollado previamente, para lo cual Sercotec entregará subsidio de hasta \$4.000.000.-, de los cuales un mínimo de \$200.000.- deberán destinarse a las Acciones de Gestión Empresarial (ítem Acciones de marketing, subítem Promoción, publicidad y difusión).

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

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

<sup>6</sup> El domicilio comercial debe estar en una comuna de la Región del Maule. Para el caso de postulantes que ya cuentan con iniciación de actividades en primera categoría, deberá verificarse que está corresponda a alguna de las comunas de la Región del Maule, y la naturaleza del Plan de Negocios financiado sea coherente con esta, o deberá realizar la ampliación de giro correspondiente.



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

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



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

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

#### 4.6 Ítems con restricciones de financiamiento

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

- Infraestructura: se podrá destinar el 100% del monto de Inversión cuando el beneficiario/a acredite las condiciones de propietario/a, usufructuario/a o comodatario/a. En caso que se acredite cualquiera de las otras condiciones



descritas previamente, sólo se podrá destinar hasta el 30% del monto de Inversión a este ítem.

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

#### 4.7 ¿Qué NO financia este instrumento?

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

- a) Ningún tipo de impuestos que tengan carácter de recuperables, por parte del beneficiario y/o del Agente Operador Sercotec, o que genera un crédito a favor del contribuyente, tales como el impuesto al valor agregado (IVA), impuesto territorial, impuesto a la renta u otro. **El pago de los impuestos de todo el proyecto los debe realizar el beneficiario/a y no se considera aporte empresarial.** No obstante, cuando se trate de contribuyentes que debido a su condición tributaria no tengan derecho a hacer uso de estos impuestos como crédito fiscal, se puede contemplar como aporte empresarial y ser parte de su rendición. Para esto, en la primera rendición deberá(n) presentar la “Carpeta Tributaria para Solicitar Créditos”, disponible en la página web del SII, en la cual acredite dicha situación, y en las rendiciones posteriores el Formulario 29 del mes de la respectiva rendición. Sólo en el caso de aquellos instrumentos que no exijan aporte empresarial o el porcentaje del aporte empresarial no cubra el impuesto, los impuestos no recuperables podrán ser cargados al subsidio Sercotec.
- b) La compra de bienes raíces, valores e instrumentos financieros (ahorros a plazo, depósitos en fondos mutuos, entre otros).
- c) Las transacciones de los beneficiarios/as consigo mismos, ni de sus respectivos cónyuges, convivientes civiles, hijos/as, ni auto contrataciones<sup>7</sup>. En el caso de personas jurídicas, se excluye a la totalidad de los socios/as que la conforman y a sus respectivos/as cónyuges, conviviente civil y/o hijos/as.
- d) Garantías en obligaciones financieras, prenda, endoso ni transferencias a terceros, el pago de deudas (ejemplo deudas de casas comerciales), intereses o dividendos.
- e) Pago a consultores (terceros) por asistencia en la etapa de postulación al instrumento.
- f) Pago de consumos básicos como agua, energía eléctrica, gas, teléfono, gastos comunes de propiedad arrendada o propia, y otros de similar índole.
- g) Cualquier tipo de vehículo que requiera permiso de circulación (patente).

<sup>7</sup> 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.



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

#### 4.8 Pasos para postular tu Proyecto de Negocios y acceder a la Etapa III del Programa. “Implementación de Planes de Negocio”.

Una vez finalizada la participación en las Etapas I y II de este Programa, es decir las fases Redes para el Emprendimiento y Programa de Formación, para hacer efectiva la postulación el emprendedor/a deberá realizar las siguientes acciones:

##### Registro de usuario/a Sercotec

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

##### Test de Caracterización del Emprendimiento

Finalizada de manera exitosa las actividades desarrolladas en la Etapa I y II del Programa, los participantes deberán contestar el **Test de Caracterización del Emprendimiento**, que consiste en una herramienta cuyo objeto es determinar, preliminarmente, la presencia de factores de éxito para la ejecución de un proyecto empresarial. Con él se evalúan los siguientes ámbitos:

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

##### Formulario Idea de Negocio

Completar el formulario de Idea para Implementar un Negocio(*este será una síntesis del Plan de Negocio elaborado en la Etapa II del Programa*), el cual es un instrumento elaborado por Sercotec, cuyo objeto es describir la idea de negocio que desea llevar a cabo el emprendedor/a interesado/a. Este instrumento se compone de los siguientes ámbitos:

N°	ÁMBITO
1	Clientes



2	Oferta de Valor (Características que destaquen y diferencien <i>mi idea</i> por sobre las demás)
3	Canales de distribución/atención
4	Relación con los clientes
5	Ingresos
6	Recursos clave
7	Actividades clave
8	Costos
9	Alianzas clave

### **Video de Presentación-Pitch**

El/la postulante deberá grabar un video de presentación de su idea de negocio a concursar, el cual debe tener como máximo 90 segundos de duración<sup>8</sup>.

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

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

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

#### **IMPORTANTE:**

**La información solicitada para el video, deberá ser expuesta por el/la participante que postula la idea de negocio, y que participó y aprobó las actividades contenidas en las etapas Redes para el Emprendimiento y Formación Empresarial. De no cumplirse con lo antes dicho, se evaluará con la nota más baja en cada uno de los criterios establecidos (ver más detalle en Anexo N° 6).**

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

<sup>8</sup> Véase <http://recursos.sercotec.cl/manual/sps/guia/index.html>.



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

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

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

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

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

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

**Mi nombre es** *(nombre de quien expone)*

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

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

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

### **Estructura de Costos (Presupuesto)**

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

1. Acciones de Gestión Empresarial.



## 2. Inversiones.

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

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

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

### **IMPORTANTE:**

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

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

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

## 4.9 Apoyo en el proceso de postulación de tu Idea de Negocio.



Como parte de las acciones desarrolladas en la etapa II del Programa, el AOS (Agente Operador de SERCOTEC) encargado de esta, entregará apoyo directo para alcanzar una eficaz postulación de su Idea de Negocio.

## 5. EVALUACIÓN Y SELECCIÓN

### 5.1 Evaluación de Admisibilidad

#### Admisibilidad Automática

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

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

#### Admisibilidad manual

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

#### **IMPORTANTE:**

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

### 5.2 Evaluación Técnica

Una vez cerrado el plazo para las postulaciones, el AOS, procederá a realizar la evaluación técnica, que considera tres ámbitos: la verificación de los requisitos establecidos para esta etapa en las Bases, el Formulario de Idea de Negocio y el Video de Presentación enviados.



Las ponderaciones a considerar son las siguientes:

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

El detalle de los criterios y ponderaciones se encuentran establecidos en el **Anexo N° 6**.

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

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

### 5.3 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, de acuerdo a los criterios establecidos en el **ANEXO N°7** de estas bases, y se encuentra integrado por el Director/a 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. Este Comité de Evaluación Regional (CER) se establecerá salvaguardando la integridad, probidad, ecuanimidad y transparencia del proceso.

El **Comité de Evaluación Regional**, podrá determinar que los/as postulantes sean convocados por Sercotec para realizar una presentación de su Idea de Negocio al Jurado, considerando un tiempo máximo de 5 minutos<sup>9</sup>. En el caso que el CER determine La forma y lugar en que se realizaría esta actividad será oportunamente comunicada por el Agente Operador de Sercotec, a través de un correo electrónico enviado a la dirección establecida en el registro de usuario/a correspondiente ([www.sercotec.cl](http://www.sercotec.cl)). En casos excepcionales y debidamente justificados, el/la Directora Regional podrá aprobar la realización de dicha presentación en forma remota, a través de videoconferencia, Skype u otra modalidad similar.

<sup>9</sup> Solo de manera extraordinaria, y debidamente justificada por la Dirección Regional, el Gerente de Programas podrá autorizar que la presentación de uno o más postulantes sea realizada por el Agente Operador.



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

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

CRITERIOS EVALUACIÓN DE COMITÉ EVALUACIÓN REGIONAL (CER)	PONDERACIÓN
1.- Potencial de la Idea de Negocio, considerando principalmente las fortalezas y debilidades del modelo de negocio descrito en el Formulario de Postulación, la pertinencia de las Acciones de Gestión Empresarial e Inversiones, y las recomendaciones por parte del Agente Operador Sercotec.	30%
2.- Fundamentación de Oportunidad de Negocio, en consideración al nivel de conocimiento y apropiación del proyecto por parte del/la postulante.	20%
3.- Coherencia de la Idea de Negocio, en relación al objetivo general de la idea de negocio y las actividades estimadas para su desarrollo.	20%
4.- Grado de Innovación del proyecto, considerando la adopción de una solución tecnológica existente, la generación de una nueva o la introducción de esta en un mercado en la que actualmente no existe.	20%
5.- Equidad Territorial. Postulante implementará el proyecto en alguna comuna distinta a las capitales provinciales de la Región. (Talca, Curicó, Linares, Cauquenes).	10%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Son atribuciones del Comité de Evaluación Regional (CER):

- a) Dar fe de la transparencia y legitimidad del proceso de evaluación previo.
- b) Evaluar la totalidad de las **Ideas de Negocio** que han llegado a la instancia del CER.
- c) Sancionar lista de emprendedores/as beneficiarios/as y lista de espera.
- d) Asignar recursos a las ideas de negocio de emprendedores/as beneficiarios/as, que deben materializarse en la estructura financiera del respectivo Plan de Trabajo al momento de su formulación.
- e) Ajustar los montos de subsidio Sercotec y de aporte empresarial cuando la disponibilidad presupuestaria no permita la entrega del subsidio solicitado por el último postulante en el listado de seleccionados. En dicho caso, aplicará el procedimiento de Orden de Prelación<sup>10</sup>. Es rol del CER resguardar que estos ajustes, en ningún momento, contravengan las bases de convocatoria, y que cuenten con la aprobación del/la postulante.
- f) Realizar ajustes presupuestarios a las Ideas de Negocio que lo requieran (al momento de la selección de los emprendedores/as beneficiarios/as).

<sup>10</sup> Orden de Prelación: Procedimiento bajo el cual se selecciona al/la postulante que sigue en orden de puntaje al último previamente seleccionado en el ranking y que no puede acceder al beneficio.



- g) Rechazar proyectos en caso que se detecte algún incumplimiento a los requisitos descritos en las presentes bases.

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

ETAPA	PONDERACIÓN
Evaluación Técnica	50%
Evaluación CER	50%
<b>NOTA FINAL</b>	<b>100%</b>

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

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

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

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

**IMPORTANTE:**

En caso que exista igualdad de asignación de puntajes entre los/as seleccionados/as, o en su defecto, en la lista de espera, al momento de seleccionar se escogerán a los/as postulantes que fueron calificados con mayor nota en la evaluación CER. Si persiste el empate, se escogerá a los/as postulantes de una comuna distinta a las capitales provinciales de la región, de persistir el empate, se escogerá a los/as postulantes con mayor puntaje en Evaluación técnica. Finalmente de persistir la igualdad, se escogerá a emprendedoras postulantes de sexo registral femenino.

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

## 6. FASE DE DESARROLLO



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

## 6.1 Formalización

Previo a la firma del contrato, los beneficiarios/as deben acompañar verificadores de los requisitos de formalización descritos en el punto 1.5 de las Bases de Convocatoria, y que se detallan en el Anexo N° 1. Lo anterior, en un plazo máximo de **10 días hábiles administrativos**<sup>12</sup>, contados desde la notificación que se efectúe a través del sistema de evaluación. Junto con la notificación antes señalada, el Agente Operador Sercotec deberá tomar contacto dentro de las 24 horas siguientes con los emprendedores/as seleccionados/as, para informar respecto de los pasos a seguir.

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

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

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

### **IMPORTANTE:**

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

- **Modelo de negocio**

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

N°	ÁMBITO
----	--------

<sup>12</sup> No será días hábiles administrativos el sábado, domingo y festivos.



1	Oportunidad de mercado
2	Producto o servicio
3	Clientes
4	Operaciones del negocio
5	Logística del emprendimiento
6	Proyecciones del negocio
7	Recursos no monetarios asociados
8	Resultados esperados
9	Permisos adicionales
10	Fuentes de ingresos
11	Estructura de costos

- **Estructura de financiamiento**

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

Ejemplo de Cuadro Presupuestario para Acciones de Gestión Empresarial

Ítem		Sub-ítem	Subsidio SERCOTEC	Aporte Empresarial (10%)	Total Ítem	Observación	
Acciones de Gestión Empresarial	Asistencia Técnica y Asesoría en Gestión	Asistencia Técnica y Asesoría en Gestión		<i>Auto completado</i>	<i>Auto completado</i>	El Total de Aporte de Sercotec en Acciones de Gestión Empresarial debe tener un mínimo obligatorio de \$200.000.- y un máximo opcional de \$500.000.-	
	Capacitación	Capacitación		<i>Auto completado</i>	<i>Auto completado</i>		
	Acciones de Marketing	Ferias, exposiciones, eventos			<i>Auto completado</i>		<i>Auto completado</i>
		Promoción, publicidad y difusión	Min. \$ 200.000.-		<i>Auto completado</i>		<i>Auto completado</i>
		Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías			<i>Auto completado</i>		<i>Auto completado</i>
Gastos de formalización (constitución de empresas)	Gastos de constitución de empresas			<i>Auto completado</i>	<i>Auto completado</i>		
<b>TOTAL</b>			Min. \$ 200.000. Max. \$ 500.000.	<i>Auto completado</i>	<i>Auto completado</i>	El aporte empresarial deberá ser el 20% del valor de subsidio solicitado para cada uno de los ítems o subítems de Acciones de Gestión Empresarial.	

Ejemplo de Cuadro Presupuestario para Inversiones



Item		Sub-Ítem	Subsidio <u>SERCOTEC</u>	Aporte <u>Empresarial</u>  (20%)	Total Ítem	Observación
<b>Inversiones</b>	Activos	Activos Fijos		<i>Auto completado</i>	<i>Auto completado</i>	Sin restricción
		Activos Intangibles		<i>Auto completado</i>	<i>Auto completado</i>	Sin restricción
	Infraestructura	Habilitación de Infraestructura		<i>Auto completado</i>	<i>Auto completado</i>	100%, si es propietario/a, usufructuario/a o comodatario/a; Máximo 30%, si acredita otras condiciones  % sobre el Total del Proyecto de <b>Inversión</b>
	Capital de Trabajo	Nuevas contrataciones		<i>Auto completado</i>	<i>Auto completado</i>	Máximo 30% del monto total de inversiones. (Cof. Sercotec más Aporte Empresarial)  % sobre el total del Proyecto, <b>total de Inversión.</b>
		Nuevos arriendos		<i>Auto completado</i>	<i>Auto completado</i>	Máximo 30% del monto total de inversiones. (Cof. Sercotec más Aporte Empresarial)  % sobre el total del Proyecto, <b>total de Inversión.</b>
		Mat. Primas y materiales		<i>Auto completado</i>	<i>Auto completado</i>	
		Mercadería		<i>Auto completado</i>	<i>Auto completado</i>	
Capital de Trabajo Min \$ 1 Max. \$ 3.800.000.-	<i>Auto completado</i>	<i>Auto completado</i>	El aporte empresarial deberá ser el 20% del valor de subsidio solicitado para cada uno de los ítems o subítems de Inversión.			

**IMPORTANTE:**

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



## 6.2 Implementación del Plan de Negocio.

Los/as beneficiarios/as de la presente convocatoria deberán ejecutar el Plan de Negocios aprobado, conforme a condiciones comprometidas en el contrato suscrito con el Agente Operador Sercotec, respetando los tiempos contemplados para la realización de los gastos asociados.

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

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

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

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

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

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

**IMPORTANTE:**



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

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

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

En el caso que el/la emprendedor/a requiera modificar o reasignar alguna de las actividades del Plan de Negocio de manera parcial -por cambio de precios, maquinaria o servicio de mejor calidad u otra circunstancia justificada-, o incorporar nuevas actividades y/o ítems vinculados al objetivo del proyecto, si existieran excedentes de recursos<sup>13</sup>, esto debe ser solicitado por el beneficiario/a de manera escrita al Agente Operador Sercotec antes de la compra del bien y/o servicio modificado o reasignado. El ejecutivo/a de Fomento, contraparte de Sercotec, tendrá la facultad de aceptar o rechazar tal petición, informando por escrito, bajo la premisa del cumplimiento del objetivo del Plan de Trabajo, considerando **un movimiento máximo del 25% del monto total del proyecto**. Esta modificación, en ningún caso, podrá vulnerar alguna de las restricciones de financiamiento establecidas en las bases de convocatoria.

**IMPORTANTE:**

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

## 7. TÉRMINO DEL PROYECTO

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

### 7.1 Término Anticipado del Proyecto

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

<sup>13</sup> Si luego de ejecutar completamente la estructura de financiamiento aprobada, quedan saldos de presupuesto.



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

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

La solicitud de término anticipado por estas causales, deberá ser presentada por el beneficiario/a, al Agente Operador Sercotec, por escrito, acompañada de antecedentes que fundamentan dicha solicitud. El Agente Operador Sercotec, dentro de un plazo de 5 días hábiles<sup>14</sup>, contados desde el ingreso de la solicitud, deberá remitir dichos antecedentes a la Dirección Regional de Sercotec.

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

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

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

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

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

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

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

La solicitud de término anticipado por estas causales debe ser presentada a la Dirección Regional de Sercotec, por el Agente Operador Sercotec por escrito, acompañada de los

<sup>14</sup> No serán días hábiles el sábado, domingo y festivos.



antecedentes que fundamentan dicha solicitud, en el plazo de 10 (diez) días hábiles desde que tuvo conocimiento del incumplimiento.

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

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

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

## 8. OTROS

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

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

- Inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos (SII).
- Generación de ventas.
- Generación de empleos.
- Acceso a canales de comercialización.
- Implementación de servicios o productos.
- Adquisición de activos tecnológicos para aumento de la productividad o competitividad.
- Ahorro en el gasto de energía<sup>15</sup>.

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

<sup>15</sup> En el caso de reemplazo y/o adquisición de bienes que contribuyan a la eficiencia energética de la/s empresa/s o al autoconsumo energético.



transparencia del proceso, igualdad de condiciones y los objetivos del instrumento, incluso luego de formalizado el/la beneficiario/a, reservándose Sercotec la facultad de iniciar todas las acciones legales que estime pertinentes. Además, Sercotec tiene el derecho de verificar todos los requisitos en cualquier etapa del proceso y el/la postulante podrá ser eliminado/a de la convocatoria, si corresponde.

Los postulantes, al momento de completar el Plan de Negocio, autorizan expresamente a Sercotec para incorporar sus antecedentes personales a una base de datos, para su uso y tratamiento en acciones de apoyo, con organismos públicos o privados, así como también para la confirmación de antecedentes con fuentes oficiales, tales como 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.



## **ANEXOS**

# **PROGRAMA JOVENES EMPRENDEDORES MAULE**

**REGIÓN DEL MAULE  
2019**



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

### ADMISIBILIDAD.

Los requisitos listados a continuación, son verificados al inicio de la Etapa III.

Requisito	Medio de verificación
a. Persona natural, de nacionalidad chilena o extranjera, mayor de edad y menor de 30 años de edad, a la fecha de cierre de la convocatoria.	Requisito validado a través de Cédula de identidad ajunta a la postulación.
b. El Idea de Negocio deberá considerar un monto máximo de \$4.000.000.- de subsidio Sercotec y aporte empresarial de un 10% del subsidio Sercotec. Además, deberá considerar Acciones de Gestión Empresarial por un monto mínimo de \$200.000.- en el ítem de Acciones de Marketing.  En el caso de existir un error en los montos postulados, tanto para subsidio como para aporte, éstos podrán ajustarse durante la evaluación del CER.	Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación.  La incorporación del monto mínimo en el ítem de Acciones de Marketing, deberá cumplirse también en la etapa de Formulación del Plan de Trabajo correspondiente.

### FORMALIZACIÓN Y DESARROLLO.

Requisito	Medio de verificación
c. No tener deudas laborales y/o previsionales, ni multas impagas, asociadas al Rut del/la beneficiario/a, al momento de formalizar su contrato.	Certificado de Antecedentes Laborales y Previsionales emitido por la Dirección del Trabajo. La fecha de emisión de este certificado no podrá ser superior a 30 días de antigüedad contados desde la fecha de formalización del contrato.
d. No tener deudas tributarias liquidadas morosas asociadas al Rut del/la beneficiario/a, al momento de formalizar.	Certificado de Deuda Fiscal emitido por la Tesorería General de la República. La fecha de emisión de este certificado no podrá ser superior a 30 días de antigüedad contados desde la fecha de formalización del contrato.
e. No haber sido condenado/a por prácticas antisindicales y/o por infracción a derechos fundamentales del trabajador, dentro de los dos años anteriores a la fecha de la firma del contrato.	Dicha condición será validada con la información actualizada disponible en el sitio web de la Dirección del Trabajo (Empresas condenadas por prácticas antisindicales).
f. Tener domicilio en territorio focalizado de la convocatoria a la que postula y donde implementará su proyecto. <u>No se financiarán proyectos a ser implementados en una región diferente a la cual postula.</u>	Este requisito podrá ser validado a través de alguno de los siguientes medios de verificación: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Boleta o factura de un servicio contratado en la región a nombre del/la beneficiario/a.</li> <li>- Para el caso de localidades rurales, declaración de domicilio emitida por un tercero que haga de Ministro de Fe (tales como representante de comunidad indígena, presidente del Comité de Agua Potable Rural localidad correspondiente).</li> <li>- Otros medios autorizados por Sercotec.</li> </ul>



<p>g. En caso que la Idea de Negocio considere financiamiento para habilitación de infraestructura, el/la emprendedor/a deberá acreditar una de las siguientes condiciones: ser propietario/a, usufructuario/a, comodatario/a, arrendatario/a; o en general, acreditar cualquier otro antecedente en que el titular del derecho del dominio o quien tenga la facultad de realizarlo (por ejemplo, organismo público encargado de entregar respectiva concesión) ceda el uso al emprendedor/a.</p>	<p><b>En caso de ser propietario/a:</b> Certificado de Dominio Vigente emitido por el Conservador de Bienes Raíces respectivo. La fecha de emisión de este certificado no podrá ser superior a 90 días de antigüedad, al momento de la postulación.</p> <p><b>En caso de ser usufructuario/a:</b> Certificado de Hipotecas y Gravámenes emitido por Conservador de Bienes Raíces respectivo. La fecha de emisión de este certificado no podrá ser superior a 90 días de antigüedad, al momento de la postulación.</p> <p><b>En caso de ser comodatario/a:</b> Copia Contrato de Comodato que acredite su actual condición de comodatario.</p> <p><b>En caso de ser arrendatario/a:</b> Copia Contrato de arriendo que acredite su actual condición de arrendatario.</p> <p><b>En caso de ser usuario autorizado de la propiedad:</b> Documento en donde conste la autorización del uso por el propietario, (por ejemplo, autorización notarial del propietario del inmueble) o por quien tenga la facultad de realizarlo, por ejemplo: autorización notarial del propietario del inmueble, decreto de concesión, entre otros.</p> <p><b>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,</b> la persona no beneficiaria debe hacer una declaración jurada notarial autorizando el uso del inmueble social. Además se deberá acompañar copia de la inscripción con vigencia de propiedad y certificado de matrimonio y/o unión civil.</p>
<p>h. El beneficiario/a no podrá tener contrato vigente, incluso a honorarios, con Sercotec, con el Agente Operador a cargo de la convocatoria o con quienes participen en la asignación de recursos, ni podrá ser cónyuge, conviviente civil o tener parentesco hasta el 3er grado de consanguinidad y 2do de afinidad inclusive con el personal directivo de Sercotec, con el personal del Agente Operador a cargo de la convocatoria o quienes participen en la asignación de recursos, incluido el personal de la Dirección Regional que intervenga en la convocatoria.</p>	<p>Declaración Jurada simple de probidad, según formato de Anexo N° 3.</p>
<p>i. Previo a la firma de contrato, el beneficiario/a deberá entregar al Agente Operador Sercotec el aporte empresarial en efectivo, por concepto de Inversiones y Acciones de Gestión Empresarial, definido en el Plan de Trabajo postulado y aprobado.</p>	<p>Comprobante de ingreso, depósito o de transferencia electrónica correspondiente al aporte empresarial comprometido en el Plan de Trabajo postulado y aprobado.</p>
<p>j. Para el caso de postulantes sin inicio de actividades, previo a la firma de contrato el beneficiario/a debe contar con inicio de actividades ante el SII, en primera categoría. Así mismo, quienes ya cuenten con esta, deberán realizar ampliación de giro cuando la naturaleza del proyecto postulado así lo amerite. Este inicio de actividades, puede ser realizado con el rut del beneficiario o con una nueva persona jurídica, donde el beneficiario debe ser el representante y contar con al</p>	<p>Inscripción al rol único tributario y/o declaración jurada de inicio de actividades (F4415) o documento que corresponda. La coherencia entre la Idea de Negocio con la/s actividad/es económica/s de la iniciación de actividades será evaluada por el Agente Operador de Sercotec caso a caso.</p>



menos el 51% del capital social. Finalmente, el inicio de actividades debe contar con al menos 1 actividad económica coherente con el rubro de la Idea de Negocio postulada y aprobada.	
k. Los gastos ejecutados para inversiones y acciones de gestión empresarial no pueden ser remuneraciones del seleccionado/a, ni de los socios/a, ni de representantes legales, ni de sus respectivo cónyuges, conviviente civil, hijos y parientes por consanguineidad 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.
l. En caso de ser persona jurídica, ésta debe estar legalmente constituida y vigente, para lo cual debe adjuntar los documentos de constitución, los antecedentes donde conste la personería del representante legal y el certificado de vigencia.	Escritura pública de constitución o estatutos; y de las últimas modificaciones necesarias para la acertada determinación de la razón social, objeto, administración y representación legal, si las hubiere.

## ANEXO N° 2 ITEMS FINANCIABLES

CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL	
ÍTEM	SUBÍTEM / DESCRIPCIÓN
<b>I. Asistencia técnica y asesoría en gestión</b>	<p><b>Asistencia técnica y asesoría en gestión:</b> Comprende el gasto para contratación de servicios de consultoría orientadas a entregar conocimientos, información y/o herramientas técnicas que tengan un impacto directo en la gestión de los beneficiarios/as, ya sea en el ámbito productivo, energético, comercial, financiero u otro pertinente. Por ejemplo: contratación de arquitecto, asesor financiero contable, asesor en marketing y ventas, asesor legal, desarrollo tecnológico, asesoría conducente al cumplimiento de estándares y requisitos para certificaciones pertinentes al rubro (calidad, ambiental, gestión energética<sup>16</sup>, 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 energéticos<sup>17</sup>, estudios de factibilidad para implementación de proyectos de energías renovables para autoconsumo.</p> <p>Se incluye también Marketing Digital, que considere elaboración de diagnósticos para identificar posicionamiento, capacidad y/o herramientas digitales adecuadas al emprendimiento/empresa involucrado en el proyecto (modelo de análisis de negocio, definición de usuarios, propuesta de servicio/producto, medios de comunicación y comercialización, entre otros). En este sentido, siempre y cuando sea acorde a la naturaleza del proyecto, se podrá considerar el diagnóstico a los canales digitales preexistentes al mismo (por ejemplo, sitio web). Elaboración de Plan de Marketing digital</p>

<sup>16</sup> Gestión Energética: conjunto de acciones que permite la optimización de la energía que se utiliza para producir un bien o servicio, sin afectar la calidad de los productos, el confort de los usuarios/as ni la seguridad de personas y bienes.

<sup>17</sup> 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>(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"> <li>- Los servicios de diseño, producción gráfica, audiovisual y publicitaria.</li> <li>- Los gastos de movilización, pasajes, alimentación y alojamiento en que incurran los consultores durante la prestación del servicio.</li> <li>- Los gastos de este subítem presentados con boletas del beneficiario/a, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). <b>Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguinidad.</b></li> </ul>
<b>II. Capacitación</b>	<p><b>Capacitación:</b> Comprende el gasto en consultoría(s) dirigidas a los beneficiarios para el desarrollo de actividades de transferencia de conocimientos que “enseñen a hacer”; es decir, adquirir habilidades (capacidad para poner en práctica conocimientos) o actividades destinadas a informar respecto de temas de interés empresarial, como, por ejemplo, cursos, seminarios, charlas, talleres temáticos, encuentros empresariales u otras similares. Manejo, administración, monitoreo y control de canales de comunicación y/o comercialización digital, gestión de la energía, necesarios para el desarrollo del proyecto. Incluye el total del gasto que implica la organización e implementación de estas actividades. El proveedor del servicio debe entregar un informe del mismo.</p> <p>Se podrán considerar como gasto los servicios de <i>coffe break</i> para participantes de las actividades antes descritas, si así lo requiere el servicio de capacitación, lo cual debe estar considerado dentro de los gastos del organismo externo ejecutor.</p> <p>Se excluyen de este ítem los gastos de este subítem presentados con boletas del beneficiario, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad, hasta segundo grado inclusive. <b>Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguinidad.</b></p>
<b>III. Acciones de Marketing</b>	<p><b>1. Ferias, exposiciones, eventos:</b> 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</p>



**CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL**

ÍTEM	SUBÍTEM / DESCRIPCIÓN
<p>El sub ítem de Promoción, tiene un presupuesto mínimo obligatorio de \$200.000.- sobre el total de Subsidio Sercotec para Acciones de Gestión Empresarial.</p>	<p>de la actividad; pago directo por uso de módulos, <i>stand</i> (espacio físico) y folletos elaborados para la feria, muestras y otros.</p> <p>En el caso de apoyar a participantes en una feria organizada por terceros, se podrá realizar transferencia directa de recursos a los beneficiarios/as previo a la realización del evento, sujetos a rendición posterior, considerando los siguientes ítems de financiamiento: arriendo de <i>stand</i>, materiales de implementación de <i>stand</i>, cuota de acceso al servicio, traslados, alimentación y alojamiento de los beneficiarios/as participantes del proyecto, pago por flete o sobrecargo aéreo o terrestre, en caso de transporte de muestras u otros bienes necesarios para la participación de la actividad.</p> <p>Se excluyen de este ítem los gastos de este subítem presentados con boletas del beneficiario, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad, hasta segundo grado inclusive. <b>Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguinidad.</b></p> <p><b>2. Promoción, publicidad y difusión:</b> 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. 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 <b>banner</b>), 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. <b>Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguinidad.</b></p> <p><b>3. Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías:</b> 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</p>



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

CATEGORÍA: INVERSIONES	
ITEM	SUBÍTEM / DESCRIPCIÓN
<b>I. Activos</b>	<p><b>1. Activos fijos:</b> 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 prefabricadas, invernaderos, contenedores (<i>containers</i>) y similares.</p>

CATEGORÍA: INVERSIONES

	<p>Incluye la compra de bienes que contemplen, si existiese, estándares eficiencia energética o elementos que contribuyan a mejorar la eficiencia energética de la empresa, como por ejemplo: el recambio de luminarias, recambio de motores eficientes, incorporación de variadores de frecuencia, entre otros; así como también los bienes que permiten la autogeneración de energía renovable para consumo propio, tales como sistemas fotovoltaicos, sistemas solares térmicos y calderas a biomasa, incorporando su tramitación y registro ante la Superintendencia de Electricidad y Combustibles, SEC, cuando corresponda.</p> <p>Se incluyen, además, animales para fines reproductivos o de trabajo permanente en proceso productivo o de servicio. Para otros activos biológicos, se determinará su pertinencia de acuerdo a la naturaleza del proyecto en las distintas instancias de evaluación establecidas en los instrumentos. Se excluyen bienes raíces.</p> <p>Dentro de este ítem se incluyen los gastos asociados a la instalación y puesta en marcha de activos, tales como: fletes, servicios de instalación, capacitación respecto al uso del bien, preparación de las instalaciones donde se ubicarán y otros de similar índole. En el caso que se requiera una capacitación para el uso del activo, esta deberá ser cargada en el ítem Capacitación de la categoría Acciones de Gestión Empresarial.</p> <p>Cabe destacar que los bienes que no son estrictamente necesarios para el funcionamiento del proyecto <b>NO PUEDEN</b> ser cargados en este ítem, tales como: gastos generales de administración, consumos básicos, materiales de escritorio, materiales de oficina y, en general, los materiales fungibles; es decir, aquellos que se consumen con el uso.</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><b>2. Activos intangibles:</b> corresponde a la adquisición de bienes intangibles, como software, registro de marca, manejo de inventario, catálogos digitales, entre otros que sean estrictamente necesarios para el funcionamiento del proyecto.</p> <p>Se excluye la adquisición de bienes propios de uno de los socios, representantes o de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). <b>Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguinidad.</b></p>
<p><b>II. Habilitación de infraestructura</b></p>	<p><b>Habilitación de Infraestructura:</b> Comprende el gasto necesario <u>para dejar apto un espacio físico o estructura previamente existente al proyecto</u> (taller, oficina, vehículo, casa prefabricada, contenedores u otro), para el funcionamiento del mismo, como por ejemplo: reparación pisos, techumbres,</p>



**CATEGORÍA: INVERSIONES**

	<p>paredes, <i>radier</i>, tabiques; ampliaciones/obras menores<sup>18</sup>; pintura del local; instalación o regularización de servicios sanitarios, electricidad, agua y gas de propiedad que se tenga para funcionamiento del proyecto; sistema de refrigeración para transporte de alimentos fríos en vehículo de trabajo, aislación de cañerías y/o techumbres, y otros similares. Si el proyecto requiere de la adquisición de estructuras (casas prefabricadas, invernaderos, contenedores u otros similares) para llevar a cabo su habilitación, la compra de dicha estructura deberá ser incorporada presupuestariamente al sub ítem de Activos Fijos. Se excluyen en este sentido, espacios físicos (propiedades, bienes raíces) y vehículos.</p> <p>Dentro de este sub ítem se incluye el gasto asociado a la habilitación del espacio físico, previamente existente al proyecto, que facilite la obtención de Resolución Sanitaria, tales como, por ejemplo: malla mosquitera, cubrimiento de línea de gas, doble puerta, y otros similares.</p> <p>Solo se podrá financiar este ítem si el bien inmueble o vehículo es de propiedad del/la beneficiario/a o se encuentre en calidad de comodatario o usufructuario. Si el reglamento y/o manual del instrumento lo permiten, en el caso de arrendatarios y en general cualquier otro antecedente en que el titular del derecho de dominio autorice o ceda el uso al beneficiario, podrá considerarse la habilitación de infraestructura en bienes inmuebles, considerando las restricciones que contemplen los reglamentos y/o manuales de los instrumentos.</p> <p>En los casos en que el inmueble sea de propiedad de la sociedad conyugal y/o unión civil, el cónyuge y/o conviviente civil no beneficiario deberá hacer una declaración jurada notarial autorizando el uso del inmueble social, además se debe adjuntar el certificado de matrimonio o de unión civil del beneficiario/a. En los casos en que el inmueble sea patrimonio reservado de la mujer casada bajo régimen de sociedad conyugal, será considerado de su exclusiva propiedad.</p> <p>Dentro de este subítem se incluye el gasto asociado al servicio de flete para traslado de los bienes desde el proveedor hasta el lugar donde serán ubicados para la ejecución del proyecto. Se excluye el pago de servicio de flete a alguno de los socios/as, representantes legales o de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive. <b>Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguinidad.</b></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. <b>Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguinidad.</b></p>
<p><b>III. Capital de trabajo</b></p>	<p><b>1. Nuevas contrataciones:</b> Comprende el gasto en remuneraciones u honorarios de nuevos trabajadores asociados al proyecto, contratados con</p>

<sup>18</sup> 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>Este ítem tiene una restricción del 30% sobre el total de inversiones (Subsidio Sercotec más Aporte Empresarial)</p>	<p>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). Se excluye todo el personal administrativo, tales como secretarías, contadores, <i>junior</i> u otros. <b>Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguinidad.</b></p> <p><b>2. Nuevos arriendos:</b> Comprende los gastos en arrendamiento de bienes raíces (industriales, comerciales o agrícolas), maquinarias y/o vehículos necesarios para el desarrollo del proyecto, contratados con posterioridad a la firma de contrato con el agente operador Sercotec.</p> <p>Se excluye el arriendo de bienes propios, de uno de los socios, representantes o de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). <b>Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguinidad.</b></p> <p><b>3. Materias primas y materiales:</b> comprende el gasto en aquellos bienes directos de la naturaleza o semielaborados que resultan indispensables para el proceso productivo y que son transformados o agregados a otros, para la obtención de un producto final; por ejemplo: harina para la elaboración de pan, madera o barniz para la elaboración de muebles. Para otros insumos, se determinará su pertinencia de acuerdo a la naturaleza del proyecto en las distintas instancias de evaluación establecidas en los instrumentos.</p> <p>Dentro de este subítem se incluye el gasto asociado al servicio de flete para traslado de los bienes desde el proveedor al lugar donde serán ubicados para la ejecución del proyecto. Se excluye el pago de servicio de flete a alguno de los socios/as, representantes legales o de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Se excluye la compra de bienes propios, de uno de los socios, representantes legales, y su respectivo cónyuge, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad, hasta el segundo grado inclusive. <b>Ver Anexo N° 4: Declaración Jurada de No Consanguinidad.</b></p> <p><b>4. Mercadería:</b> Comprende el gasto en aquellos bienes elaborados que serán objeto de venta directa o comercialización; por ej. se compran y se venden pantalones.</p> <p>Dentro de este subítem se incluye el gasto asociado al servicio de flete para traslado de los bienes desde el proveedor hasta el lugar donde serán ubicados para la ejecución del proyecto. Se excluye el pago de servicio de flete a alguno de los socios/as, representantes o de sus respectivos</p>
---	--



#### CATEGORÍA: INVERSIONES

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



**ANEXO N° 3**  
**DECLARACIÓN JURADA SIMPLE PROBIDAD**

..... de ..... de 2019.

En \_\_\_\_\_, a \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2019,  
don/doña \_\_\_\_\_, cédula de identidad N° \_\_\_\_\_, domiciliado/a en  
\_\_\_\_\_, declara bajo juramento, para efectos de la convocatoria "**Jóvenes  
Emprendedores, Región del Maule**", que:

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

---

Nombre

Cédula de Identidad



#### ANEXO N° 4

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



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

- El gasto rendido en ítem Nuevas contrataciones **NO corresponde** a mi propia remuneración, ni de mis socios, representantes legales, ni de mi respectivo cónyuge, conviviente civil, hijos y parientes por consanguineidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos).
- El gasto rendido en el ítem Nuevos arriendos de bienes raíces (industriales, comerciales o agrícolas), y/o maquinarias necesarias para el desarrollo del proyecto, contratados con posterioridad a la firma de contrato con SERCOTEC, **NO corresponde** al arrendamiento de bienes propios ni de alguno de los socios/as, representantes legales ni tampoco de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, y parientes por consanguineidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos).
- El gasto rendido en el ítem materias primas, materiales y mercadería, **NO corresponde** a bienes propios ni de alguno de los socios/as, representantes legales ni tampoco de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, y parientes por consanguineidad 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 consanguineidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos).
- El gasto rendido asociado al servicio de flete en el sub ítem Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías **NO corresponde al pago** de alguno de los socios/as, representantes o su respectivo cónyuge, conviviente civil, familiares por consanguineidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos).
- El gasto rendido asociado al servicio de flete en el sub ítem de Materias Primas y Materiales **NO corresponde al pago** de alguno de los socios/as, representantes legales o de su respectivo cónyuge, conviviente civil, familiares por consanguineidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos).
- 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 PARA EVALUACIÓN DE PERFILES DE PROYECTO**  
**Inicio ETAPA II FORMACIÓN EMPRESARIAL”**

<b>Identificación de la oportunidad de negocio existente. 20%</b>	
<b>7</b>	Perfil de negocios presenta promisorio proyección (Demanda insatisfecha)
<b>5</b>	Detecta una o más oportunidad/amenaza real sobre lo cual se sustentará la idea de negocio
<b>3</b>	Detecta una o más oportunidades/amenazas, pero es incierta su aplicación en la realidad.
<b>1</b>	Descripción de la oportunidad imprecisa y poco clara. O bien, no responde la pregunta.

<b>Viabilidad de la iniciativa (factibilidad técnica y económica) 20%</b>	
<b>7</b>	El negocio puede ponerse en marcha y mantenerse, mostrando evidencias de que se ha planeado cuidadosamente, contemplado los problemas que involucra, los riesgos y los elementos para mantenerlo en funcionamiento. La inversión que se está realizando es justificada por la ganancia que se generará.
<b>5</b>	El negocio podría ponerse en marcha y mantenerse, pero el análisis debiera profundizarse aún más.
<b>3</b>	Hay duda respecto de si pudiera ponerse en marcha y mantenerse, puesto que faltan elementos de análisis relevantes, en ítems como los riesgos, los esfuerzos adicionales, la inversión, entre otros, que podrían hacer fracasar el negocio.
<b>1</b>	El negocio definitivamente no puede ponerse en marcha y mantenerse, en base a la información entregada, puesto que los aspectos negativos de la propuesta tienen un peso mucho mayor que los positivos. La inversión que se está realizando no es justificada por la ganancia que se generará.

<b>Análisis Financiero. El perfil de proyecto define de manera realista sus costos y proyecciones de ingresos. 20%</b>	
<b>7</b>	Correcta detección de principales fuentes de ingresos y costos, y supuestos realistas para sostener la proyección (los supuestos hacen referencia a: precio de venta, costo de venta, y volumen de venta)
<b>5</b>	Correcta detección de principales fuentes de ingresos y costos, sin embargo, no especifica los supuestos y/o éstos están alejados de la realidad
<b>3</b>	Incorrecta detección de principales fuentes de ingresos y costos, pero se basa en supuestos realistas para sostener la proyección
<b>1</b>	Incorrecta detección de principales fuentes de ingresos y costos, y no especifica los supuestos y/o éstos están alejados de la realidad. O bien, no responde las preguntas.



<b>Coherencia, consistencia y claridad en la descripción general del proyecto. 20%</b>	
<b>7</b>	El trabajo presentado muestra los objetivos de forma clara. Muestra coherencia y consistencia entre sus partes. Redacción adecuada, precisa y clara.
<b>5</b>	El trabajo presentado muestra los objetivos de forma clara. Es ordenado y coherente, no obstante la redacción en ocasiones, no es clara.
<b>3</b>	El trabajo se encuentra incompleto, faltan elementos de juicio.
<b>1</b>	El trabajo presenta problemas de síntesis y consistencia entre sus partes. La redacción es poco clara e imprecisa

<b>Grado de innovación del proyecto en consideración al nivel de alcance de éste y a las dimensiones que aborda. 20%</b>	
"De los siguientes tipos de innovación:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>a. El producto o servicio presenta características y rendimientos diferenciados de los productos existentes, en cuanto a características técnicas, uso o funcionalidad.</li> <li>b. Introducción de una nueva, o sensiblemente mejorada, tecnología de la información destinada a mejorar la eficiencia y/o la calidad de una actividad.</li> <li>c. Innovaciones significativas en diseño, envasado, posicionamiento, promoción o tarificación.</li> <li>d. Innovaciones en las relaciones con clientes, proveedores y otros interesados.</li> </ul>	
<b>7</b>	El producto o servicio descrito presenta 3 o más de las formas de innovación descritas
<b>5</b>	El producto o servicio descrito presenta 2 de las formas de innovación descritas
<b>3</b>	El producto o servicio descrito presenta 1 de las formas de innovación descritas
<b>1</b>	El producto o servicio descrito no presenta ninguna de las formas de innovación descritas, o bien, la información disponible no permite desprender la respuesta

**ANEXO N° 6**

**CRITERIOS DE EVALUACIÓN TÉCNICA  
PROGRAMA JÓVENES EMPRENDEDORES 2019-2020**

**REGIÓN DEL MAULE**

**i). Cumplimiento de requisitos para el Ingreso a Etapa III.**

Elementos	Descripción	Porcentaje
	Cumplimiento íntegro de los requisitos establecidos en las Bases.	No tiene ponderación, es requisito de la convocatoria.

**ii). Formulario Idea de Negocio (60%)**

Nº	Criterio Modelo CANVAS	Pregunta Formulario	Criterio de evaluación	Rúbrica	Nota	Ponderación
1	Clientes	¿Quiénes son los clientes a los cuales les estamos entregando valor? ¿Cuáles son los segmentos más importantes de clientes que apunta nuestro negocio?  <i>Segmento: armar grupos de clientes de acuerdo a sus características.</i>	Identificación y descripción del o los segmentos de clientes al cual está dirigido su producto/servicio.	El/la postulante identifica y describe las características de al menos 2 segmentos de clientes a los cuales enfocará su producto/servicio.	7	15%
				El/la postulante identifica y describe las características de al menos 1 segmentos de clientes a los cuales enfocará su producto/servicio.	5	
				El/la postulante identifica, sin describir las características de los clientes al cual enfocará su producto/servicio.	3	
				El/la postulante no identifica ni describe segmentos de clientes a los cuales enfocará su producto/servicio.	1	





2	Oferta de Valor/Elemento diferenciador	<p>¿Por qué deberían preferirme el segmento de clientes que apunta mi idea de negocio, y no quedarse con la competencia?</p> <p><i>Oferta de Valor: Elemento diferenciador que ayuda a elegir un producto o servicio por sobre otro similar.</i></p>	<p>Identificar por cada segmento de clientes, cual es la oferta de valor o elemento diferenciador por el cual deberían elegir el producto/servicio.</p>	El/la postulante describe la oferta de valor para a los menos 2 de los segmentos de clientes identificados anteriormente.	7	20%
				El/la postulante describe la oferta de valor para a lo menos 1 de los segmentos de clientes identificados anteriormente.	5	
				El/la postulante describe su oferta de valor, sin mencionar a qué segmento pertenecen.	3	
				El/la postulante no describe su respectiva oferta de valor.	1	
3	Canales de distribución/atención	<p>¿A través de qué canales quiero llegar a mis clientes? ¿Cuáles son los canales que funcionan mejor para mi/s segmento/s de clientes? ¿Cuáles son los canales más rentables de mi modelo de negocio?</p>	<p>Identificar los canales necesarios para llegar a los clientes. Además comentar por qué esos canales son los más adecuados (financiera y operacionalmente) respecto a cada segmento de clientes.</p>	El/la postulante describe canales de distribución para al menos 2 segmentos de clientes, justificando por qué utilizará cada uno.	7	10%
				El/la postulante describe canales de distribución para al menos 1 segmentos de clientes, justificando por qué lo utilizará.	5	
				El/la postulante describe canales de distribución, sin mencionar a qué segmento de clientes pertenecen.	3	
				El/la postulante no describe canales de distribución, ni sus respectivos segmentos de clientes.	1	
4	Relación con los clientes	<p>¿Qué relación espera tener con cada segmento de clientes descrito? ¿Cuál es el costo de cada una de las formas de relacionarse con cada segmento?</p>	<p>De acuerdo a los segmentos de clientes seleccionados, establecer cuál o cuáles serán los tipos de relación por cada uno de ellos.</p>	El/la postulante describe y justifica la relación con el cliente en al menos 2 segmentos.	7	10%
				El/la postulante describe y justifica la relación con el cliente en al menos 1 segmento.	5	
				El/la postulante describe y justifica la relación con el cliente, sin mencionar a qué segmento pertenecen.	3	
				El/la postulante no describe ni identifica la relación con el cliente en ningún segmento.	1	



5	Ingresos	¿Por qué están dispuestos a pagar nuestros diferentes segmentos de clientes? ¿Por qué pagan actualmente nuestros segmentos potenciales de clientes? ¿Por qué medio prefiere pagar cada segmento de clientes?	Identificar y describir qué ingresos percibirá el negocio y a través de qué medios.	El/la postulante describe cada uno de los ingresos de su negocio y a través de qué medios los percibirá.	7	10%
				El/la postulante describe los ingresos de su negocio, sin mencionar través de qué medios los percibirá.	4	
				El/la postulante no identifica qué ingresos ni a través de qué medios los percibirá.	1	
6	Recursos clave	¿Qué recursos clave se deben gestionar para que nuestra oferta de valor llegue a los diferentes segmentos de clientes definidos en el modelo de negocios?	Descripción de los recursos clave necesarios para que la oferta de valor o elemento diferenciador llegue a los clientes.	El/la postulante describe claramente al menos 3 de los principales recursos clave, necesarios para que su oferta de valor llegue a sus clientes	7	10%
				El/la postulante describe claramente al menos 2 de los principales recursos clave, necesarios para que su oferta de valor llegue a sus clientes	5	
				El/la postulante describe claramente al menos 1 de los principales recursos clave, necesarios para que su oferta de valor llegue a sus clientes	3	
				El/la postulante no describe claramente los principales recursos claves, necesarios para que su oferta de valor llegue a sus clientes.	1	
7	Actividades clave	¿Qué actividades clave se deben desarrollar para que nuestra oferta de valor llegue a los diferentes segmentos de clientes definidos en el modelo de negocios?	Descripción de las actividades clave necesarias para que la oferta de valor o elemento diferenciador llegue a los clientes.	El/la postulante describe claramente al menos 3 de las principales actividades clave, necesarias para que su oferta de valor llegue a sus clientes	7	10%
				El/la postulante describe claramente al menos 2 de las principales actividades clave, necesarias para que su oferta de valor llegue a sus clientes	5	
				El/la postulante describe claramente al menos 1 de las principales actividades clave, necesarias para que su oferta de valor llegue a sus clientes	3	



				El/la postulante no identifica ni describe claramente las principales actividades clave, necesarias para que su oferta de valor llegue a sus clientes.	1	
8	Costos	Defina cuáles son los costos (fijos y variables), en que debe incurrir su negocio a través de las actividades y recursos clave para llegar a sus clientes con su oferta de valor	Definir cuáles son los costos fijos y variables asociados a los recursos y actividades claves de su negocio.	El/la postulante describe la estructura de costos de su idea de negocio, identificando costos fijos y costos variables de cada recurso y actividad clave.	7	10%
				El/la postulante describe la estructura de costos de su idea de negocio, identificando costos fijos y costos variables, sin asociarlos a recursos ni actividades claves.	5	
				El/la postulante describe la estructura de costos sin separar entre costos fijos y variables. Además no los asocia a recursos ni actividades claves.	3	
				El/la postulante no es capaz de describir la estructura de costos de su idea de negocio.	1	
9	Alianzas clave	¿Cuáles son las alianzas gestionadas para mejorar la satisfacción de mis clientes a través de la oferta de valor?	Definir cuáles son las actuales y potenciales alianzas clave que mi negocio debe tener para satisfacer de mejor forma a mis clientes.	El/la postulante describe claramente a lo menos 3 alianzas clave que pueden mejorar la satisfacción de sus actuales y/o potenciales clientes.	7	5%
				El/la postulante describe claramente a lo menos 2 alianzas clave que pueden mejorar la satisfacción de sus actuales y/o potenciales clientes.	5	
				El/la postulante describe claramente a lo menos 1 alianzas clave que pueden mejorar la satisfacción de sus actuales y/o potenciales clientes.	3	
				El/la postulante no identifica ni describe alianzas clave.	1	

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



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



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



## ANEXO N° 7

### Criterios de Evaluación del Comité de Evaluación Regional

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

- 1- **Potencial de la Idea de Negocio**, considerando principalmente las fortalezas y debilidades del modelo de negocio descrito en el Formulario de Postulación, la pertinencia de las Acciones de Gestión Empresarial e Inversiones, y recomendaciones por parte del Agente Operador Sercotec.
- 2- **Fundamentación de la Oportunidad de Negocio**, en consideración al nivel de conocimiento y apropiación del proyecto por parte del emprendedor/a postulante.
- 3- **Coherencia de la Idea de Negocio**, en relación al objetivo general de la idea de negocio y las actividades estimadas para su desarrollo.
- 4.- **Grado de Innovación del proyecto**, considerando la adopción de una solución tecnológica existente, la generación de una nueva o la introducción de esta en un mercado en la que actualmente no existe.
5. **Equidad Territorial**. Postulante implementará el proyecto en alguna distinta a las cabeceras provinciales de la Región. (Talca, Curicó, Linares, Cauquenes)

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



Criterio	Descripción	Nota	Ponderación
1. Potencial de la Idea de Negocio	<p><b>Alta proyección:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La Idea presenta fortalezas <u>muy superiores</u> a sus debilidades según su modelo de negocio, especialmente en términos de las acciones de gestión empresarial y las inversiones estimadas.</li> <li>- Lo evaluado por el agente operador de Sercotec permite prever una <u>elevada probabilidad de éxito</u> en la implementación del potencial proyecto.</li> <li>- <u>No se aprecian impedimentos</u> para el éxito del proyecto dada su naturaleza y/o localización geográfica.</li> </ul>	7	30%
	<p><b>Buena proyección:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La Idea presenta fortalezas <u>superiores</u> a sus debilidades según su modelo de negocio, especialmente en términos de las acciones de gestión empresarial y las inversiones estimadas.</li> <li>- Lo evaluado por el agente operador de Sercotec permite prever <u>una alta probabilidad de éxito</u> en la implementación del potencial proyecto.</li> <li>- <u>No se aprecian impedimentos significativos</u> para el éxito del proyecto dada su naturaleza y/o localización geográfica.</li> </ul>	6	
	<p><b>Mediana proyección:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La Idea presenta fortalezas <u>levemente superiores</u> a sus debilidades según su modelo de negocio, especialmente en términos de las acciones de gestión empresarial y las inversiones estimadas.</li> <li>- Lo evaluado por el agente operador de Sercotec permite prever <u>cierta probabilidad de éxito</u> en la implementación del potencial proyecto.</li> <li>- <u>No se aprecian impedimentos significativos</u> para el éxito del proyecto dada su naturaleza y/o localización geográfica.</li> </ul>	5	
	<p><b>Escasa proyección:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La Idea presenta debilidades <u>levemente superiores</u> a sus fortalezas según su modelo de negocio, especialmente en términos de las acciones de gestión empresarial y las inversiones estimadas.</li> <li>- Lo evaluado por el Agente operador de Sercotec permite prever una <u>leve probabilidad de éxito</u> en la implementación del potencial proyecto.</li> <li>- Se aprecia un <u>posible impedimento significativo</u> para el éxito del proyecto dada su naturaleza y/o localización geográfica.</li> </ul>	4	
	<p><b>Nula proyección:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La Idea presenta debilidades superiores a sus fortalezas según el modelo de negocio, especialmente en términos de las acciones de gestión empresarial y las inversiones estimadas.</li> <li>- Lo evaluado por el agente operador de Sercotec no permite prever alguna probabilidad de éxito en la implementación del potencial proyecto.</li> </ul>	2	



	- Además se aprecian <u>impedimentos significativos</u> para el éxito del proyecto dada su naturaleza y/o localización geográfica.		
--	--	--	--

Criterio	Descripción	Nota	Ponderación
2. Fundamentación de la Oportunidad de Negocio	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Existe un elevado conocimiento del rubro del negocio y de su mercado (proveedores, evidencia potenciales clientes y/o estima cantidad de clientes) por parte de el/la postulante y/o logra transmitir de manera destacada los alcances y resultados de su idea de negocio, realizando una excelente justificación respecto al futuro Plan de Trabajo a formular.</li> <li>- Se visualiza una apropiación técnica, financiera y normativa del potencial proyecto por parte del/la postulante.</li> </ul>	7	20%
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Existe un buen conocimiento del rubro del negocio y de su mercado (proveedores, evidencia potenciales clientes y/o estima cantidad de clientes) por parte de el/la postulante y/o logra transmitir con claridad los alcances y resultados de su idea de negocio, realizando una justificación satisfactoria respecto al futuro Plan de Trabajo a formular.</li> <li>- Se visualiza de manera poco clara la apropiación técnica, financiera o normativa del potencial proyecto por parte del/la postulante.</li> </ul>	6	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Existe un conocimiento regular del rubro del negocio y de su mercado (proveedores, evidencia potenciales clientes y/o estima cantidad de clientes) por parte de el/la postulante y/o logra transmitir con cierta dificultad los alcances y resultados de su idea de negocio, realizando una justificación suficiente respecto al futuro Plan de Trabajo a formular.</li> <li>- Se visualiza una baja apropiación del potencial proyecto por parte del/la postulante en dos de los tres ámbitos (técnico, financiero y normativo).</li> </ul>	5	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Existe un escaso conocimiento del rubro del negocio y de su mercado (proveedores, evidencia potenciales clientes y/o estima cantidad de clientes) por parte de el/la postulante y/o logra transmitir con dificultad los alcances y resultados de su idea de negocio, realizando una justificación deficiente respecto al futuro Plan de Trabajo a formular.</li> <li>- La apropiación del potencial proyecto por parte del/la postulante, es difusa (dubitativa) en los tres ámbitos (técnico, financiero y normativo).</li> </ul>	4	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Existe nulo conocimiento del rubro del negocio y de su mercado (proveedores, evidencia potenciales clientes y/o estima cantidad de clientes) por parte de el/la postulante y/o no logra transmitir con claridad los alcances y resultados de su idea de negocio, no realizando en la práctica una justificación respecto al futuro Plan de Trabajo a formular.</li> <li>- No existe apropiación del potencial proyecto.</li> </ul>	2	



Criterio	Descripción del criterio	Nota	Ponderación del ámbito
3. Coherencia de la Idea de Negocio	- Se puede observar un <b>alto</b> nivel de coherencia entre el objetivo general de la Idea de Negocio y/o el sector económico que apunta el potencial proyecto, con las inversiones y acciones de gestión empresarial estimadas.	7	20%
	- Se puede observar un <b>mediano</b> nivel de coherencia entre el objetivo general de la Idea de Negocio y/o el sector económico que apunta el potencial proyecto, con las inversiones y acciones de gestión empresarial estimadas.	5	
	- Se puede observar un <b>bajo</b> nivel de coherencia entre el objetivo general de la Idea de Negocio y/o el sector económico que apunta el potencial proyecto, con las inversiones y acciones de gestión empresarial estimadas.	2	

Criterio	Descripción del criterio	Nota	Ponderación del ámbito
4. Grado de Innovación del proyecto.	El proyecto considera la generación de un producto o servicio inexistente.	7	20%
	El proyecto considera la generación de un producto o servicio inexistente en el mercado objetivo que pretende abordar el proyecto.	6	
	El proyecto considera la generación de un producto o servicio a partir de la adopción tecnológica existente.	4	
	El proyecto no considera elementos de innovación en el diseño de este.	2	

Criterio	Descripción del criterio	Nota	Ponderación del ámbito
5. Equidad Territorial.	Postulante reside en comuna distinta a cabecera provincial	7	10%
	Postulante reside en alguna de las capitales provinciales	1	