ANEXOS CAPITAL SEMILLA EMPRENDE

ZONAS REZAGADAS FNDR

REGIÓN DEL MAULE

2022

# ANEXO N° 1

**MEDIOS DE VERIFICACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS DE LA CONVOCATORIA**

**ADMISIBILIDAD AUTOMATICA**

|  |  |
| --- | --- |
| **Requisito** | **Medio de verificación** |
| a. Persona natural, de nacionalidad chilena o extranjera, mayor de edad, sin inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos (SII) en primera categoría, a la fecha de inicio de la convocatoria. | Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación con información provista en línea por el Servicio de Registro Civil e Identificación y Servicio de Impuestos Internos (se validará el requisito para el RUT de la persona postulante). |
| b. El Idea de Negocio debe considerar un monto mínimo de $3.000.000 hasta máximo de $3.500.000.- de subsidio Sercotec y aporte empresarial de un 5% del subsidio. Además, deberá considerar Acciones de Gestión Empresarial por un monto mínimo de $200.000.- hasta un máximo de $500.000.- distribuido en al menos uno de los siguientes ítems de financiamiento:   * Asistencia técnica y asesoría en gestión * Capacitación * Acciones de marketing   En el caso de existir un error en los montos postulados, tanto para subsidio como para aporte, éstos deberán  ajustarse durante la evaluación del CER. | Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación.  La incorporación del monto mínimo en uno o más de los ítems de financiamiento de Acciones de Gestión Empresarial señalados, deberá cumplirse en la etapa de Formulación del Plan de Trabajo correspondiente. |
| c. No tener deudas laborales y/o previsionales, ni multas impagas, asociadas al Rut del/la postulante, a la fecha de envío y cierre de postulaciones. Sercotec validará nuevamente esta condición al momento de formalizar. | Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación con información provista en línea por la Dirección del Trabajo (se validará el requisito para el RUT de la persona postulante). |
| d. No tener condenas por prácticas antisindicales o infracción a derechos fundamentales del trabajador, dentro de los dos años anteriores a la fecha de cierre de la postulación. Sercotec validará nuevamente esta condición al momento de formalizar. | Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación con información provista por la Dirección del Trabajo (se validará el requisito para el RUT de la persona postulante). |
| e. No tener rendiciones pendientes con Sercotec y/o con el Agente Operador a la fecha de inicio de la convocatoria. | Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación con información provista por la Gerencia de Administración y Finanzas de Sercotec (se validará el requisito para el RUT de la  persona postulante). |
| f. No haber incumplido las obligaciones contractuales de un proyecto Sercotec, con el Agente Operador (término anticipado de contrato por hecho o acto imputable al beneficiario/a), dentro de los dos años anteriores a la fecha de inicio de la convocatoria. | Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación con información interna de Sercotec asociada al Rut del/la postulante. |
| g. No haber sido beneficiario/a de alguna convocatoria Emprende, financiada con fondos regulares o FNDR de Sercotec, durante el año 2020 y/o 2021 en la región del Maule. | Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación con información interna de Sercotec asociada al Rut del/la postulante. |
| h. El/la postulante debe residir actualmente en alguna de las siguientes comunas de la Región del Maule: Cauquenes, Chanco, Pelluhue o Empedrado. | Requisito validado automáticamente en función de la información ingresada al momento del registro como usuario/a en la plataforma www.sercotec.cl. Esta información se vuelve a verificar manualmente mediante revisión de inicio de actividades ante SII. |

**EVALUACIÓN TÉCNICA**

|  |  |
| --- | --- |
| **Requisito** | **Medio de verificación** |
| i. En el caso que existan dos o más convocatorias simultáneas de Capital Semilla, Abeja o Adulto Mejor Emprende en la región, sólo se procederá a realizar una evaluación técnica por RUT. El/la emprendedor/a deberá decidir en cuál convocatoria continuará. De no existir convocatorias simultáneas de Capital Semilla, Abeja o Adulto Mejor sólo se evaluará el primer formulario enviado por RUT. Se entiende por convocatorias simultáneas aquellas que inician el periodo de postulación con menos de 20 días (corridos) de diferencia. | Este requisito será verificado con la información interna de la Dirección Regional de Sercotec asociado al Rut del/la postulante. |
| j. La Idea de Negocio debe ser coherente con la focalización de la presente convocatoria. | Formulario de Idea de Negocio postulado y enviado. |

**FORMALIZACIÓN**

|  |  |
| --- | --- |
| **Requisito** | **Medio de verificación** |
| k. No tener deudas laborales y/o previsionales, ni multas impagas, asociadas al Rut del/la postulante seleccionado/a, al momento de formalizar. | Certificado de Antecedentes Laborales y Previsionales emitido por la Dirección del Trabajo. La fecha de emisión de este certificado no podrá ser superior a 30 días de antigüedad contados desde la fecha de formalización del contrato. |
| l. No haber sido condenado/a por prácticas antisindicales y/o por infracción a los derechos fundamentales del trabajador, asociado al Rut del/la postulante seleccionado/a, dentro de los dos años anteriores a la fecha de la firma del contrato. | Declaración Jurada Simple de prácticas antisindicales, según formato de **Anexo N°3.** |
| m. El postulante seleccionado/a debe tener domicilio en el territorio focalizado de la convocatoria a la que postula y donde implementará su proyecto. No se financiarán proyectos a ser implementados en una región diferente a la cual postula o en un territorio distinto al focalizado en la presente convocatoria. El territorio focalizado corresponde a las comunas de **Cauquenes, Chanco, Pelluhue y Empedrado** **de la Región del Maule**. | Este requisito podrá ser validado a través de alguno de los siguientes medios de verificación:   * Boleta o factura de un servicio contratado en la región a nombre del/la beneficiario/a. * Para el caso de localidades rurales, declaración de domicilio emitida por un tercero que haga de Ministro de Fe (tales como representante de comunidad indígena, presidente del Comité de Agua Potable Rural localidad correspondiente). * Si el postulante tiene inicio de actividades en segunda categoría (Inicio de actividades según SII). |
| n. En caso que la Idea de Negocio considere financiamiento para habilitación de infraestructura el/la beneficiario/a deberá acreditar una de las siguientes condiciones: ser propietario/a, usufructuario/a, comodatario/a, arrendatario/a ; o acreditar cualquier otro antecedente en que el titular del derecho de dominio o quien tenga la facultad de realizarlo (por ejemplo, organismo público encargado de entregar la concesión) ceda el uso al/la emprendedor/a. | **En caso de ser propietario/a**: Certificado de Dominio Vigente emitido por el Conservador de Bienes Raíces respectivo. La fecha de emisión de este certificado no podrá ser superior a 90 días de antigüedad, al momento de la postulación.  **En caso de ser usufructuario/a:** Certificado de Hipotecas y Gravámenes emitido por Conservador de Bienes Raíces respectivo. La fecha de emisión de este certificado no podrá ser superior a 90 días de antigüedad, al momento de la postulación.  **En caso de ser comodatario/a:** Copia Contrato  de Comodato que acredite su actual condición de comodatario. |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **En caso de ser arrendatario/a**: Copia contrato de arriendo que acredite su actual condición de arrendatario.  **En caso de ser usuario autorizado de la propiedad**: Documento en donde conste la autorización del uso por el propietario, (por ejemplo, autorización notarial del propietario del inmueble) o por quien tenga la facultad de realizarlo, por ejemplo: autorización notarial del propietario del inmueble, decreto de concesión, entre otros.  **En los casos en que el inmueble sea propiedad de la sociedad conyugal y/o unión civil o patrimonio reservado del/la cónyuge y/o conviviente civil**, la persona no beneficiaria debe hacer una declaración jurada notarial autorizando el uso del inmueble social. Además, se deberá acompañar copia de la inscripción con vigencia de propiedad y certificado de matrimonio  y/o unión civil. |
| o. Estar inscrito/a en el curso virtual de “Diseño de Modelos de Negocios”, disponible en <https://capacitacion.sercotec.cl>, a la fecha de firma del contrato. Este curso deberá aprobarse, como máximo, durante la etapa de implementación del Plan de Trabajo. | Requisito validado con información provista en línea por el Portal de Capacitación Virtual de Sercotec, asociado al Rut del/la postulante seleccionado/a. |
| p. Estar inscrito/a en el curso virtual de “Sustentabilidad”, disponible en <https://capacitacion.sercotec.cl>, a la fecha de firma del contrato. Este curso deberá aprobarse, como máximo, durante la etapa de implementación del Plan de Trabajo. | Requisito validado con información provista en línea por el Portal de Capacitación Virtual de Sercotec, asociado al Rut del/la postulante seleccionado/a. |
| q. El beneficiario/a no podrá tener contrato vigente, incluso a honorarios, con el Gobierno Regional del Maule, con Sercotec, con el Agente Operador a cargo de la convocatoria o con quienes participen en la asignación de recursos, ni podrá ser cónyuge, conviviente civil o tener parentesco hasta el 3er grado de consanguinidad y 2do de afinidad inclusive, respecto del personal directivo de Sercotec, del personal del Agente Operador a cargo de la convocatoria o de quienes participen en la asignación de recursos, incluido el personal de la Dirección Regional que intervenga en la convocatoria. | Declaración Jurada simple de probidad, según formato de **Anexo N° 4.** |
| r. Previo a la firma de contrato, el beneficiario/a deberá entregar al Agente Operador Sercotec el aporte empresarial en efectivo, transferencia electrónica o depósito bancario, por concepto de Inversiones y Acciones de Gestión Empresarial, definidos en la Idea de Negocio postulada y aprobada. | Comprobante de ingreso, depósito o de transferencia electrónica correspondiente al aporte empresarial comprometido en la Idea de Negocio postulada y aprobada. |
| s. Previo a la firma de contrato el beneficiario/a debe contar con inicio de actividades ante el SII, en primera categoría. Este inicio de actividades debe tener fecha posterior al inicio de la convocatoria, puede ser realizado con el rut del beneficiario o con una nueva persona jurídica donde el beneficiario debe ser el representante y contar con al menos el 51% del capital social. Finalmente, el inicio de actividades debe contar con al menos 1 (una) actividad económica coherente con el rubro de la Idea de Negocio postulada y aprobada. | 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. |
| t. En caso de ser persona jurídica, ésta debe estar legalmente constituida y vigente, para lo cual debe adjuntar los documentos de constitución, los antecedentes donde conste la personería del representante legal y el certificado de vigencia. | Escritura pública de constitución o estatutos; y de las últimas modificaciones necesarias para la acertada determinación de la razón social, objeto, administración y representación legal, si las hubiere. |
| u. Los gastos ejecutados para inversiones y acciones de gestión empresarial no pueden corresponder a remuneraciones del seleccionado/a, ni de los socios/a, ni de representantes legales, ni de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, hijos y parientes por consanguineidad hasta el tercer grado o por afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos). | Declaración de no consanguinidad en el  reembolso o compra de los gastos, según formato **Anexo N° 5**. |
| v. El beneficiario/a deberá entregar, a solicitud de Sercotec, a sus funcionarios/as o terceros que actúen en su representación, toda la información necesaria para evaluar el impacto de su Plan de Trabajo, hasta después de tres años contados desde la fecha de inicio de ejecución de contrato. | Carpeta tributaria para solicitud de créditos con Formulario F29. |

**ANEXO N° 2 ITEMS FINANCIABLES**

|  |  |
| --- | --- |
| **CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL** | |
| **ÍTEM** | **SUBÍTEM / DESCRIPCIÓN** |
| **I. Asistencia técnica y asesoría en gestión** | **Asistencia técnica y asesoría en gestión:** Comprende el gasto para contratación de servicios de consultoría orientadas a entregar conocimientos, información y/o herramientas técnicas que tengan un impacto directo en la gestión de los beneficiarios/as, ya sea en el ámbito productivo, energético, comercial, financiero u otro pertinente. Por ejemplo: contratación de arquitecto, asesor financiero contable, asesor en marketing y ventas, asesor legal, desarrollo tecnológico, asesoría conducente al cumplimiento de estándares y requisitos para certificaciones pertinentes al rubro (calidad, ambiental, gestión energética[[1]](#footnote-1), social, comercio justo, seguridad, denominación de origen, u otras similares), diseñador, informático, desarrollo de software, consultorías desarrollo de nuevas tecnologías de información. Auditorías y/o diagnósticos energéticos, estudios de factibilidad para implementación de proyectos de energías renovables para autoconsumo.  Se incluye también Marketing Digital, que considere elaboración de diagnósticos para identificar posicionamiento, capacidad y/o herramientas digitales adecuadas al emprendimiento/empresa involucrado en el proyecto (modelo de análisis de negocio, definición de usuarios, propuesta de servicio/producto, medios de comunicación y comercialización, entre otros). En este sentido, siempre y cuando sea acorde a la naturaleza del proyecto, se podrá considerar el diagnóstico a los canales digitales preexistentes al mismo (por ejemplo, sitio web). Elaboración de Plan Marketing digital (objetivos, estrategias, tácticas, monitoreo y control), y plan de medios (soporte, formato) relacionados directamente al proyecto. El proveedor del servicio debe entregar un informe que detalle el plan y/o diagnóstico realizado.  Contratación de servicios especializados para la identificación de oportunidades e implementación de medidas de economía circular[[2]](#footnote-2) en los procesos de la empresa; contratación de estudios de análisis de ciclo de vida de productos y servicios; contratación de asesorías en gestión para la migración hacia modelos de negocios circulares. El proveedor del servicio debe entregar un informe que detalle el estudio y/o asesoría realizado. |

|  |  |
| --- | --- |
| **CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL** | |
| **ÍTEM** | **SUBÍTEM / DESCRIPCIÓN** |
|  | Se excluyen de este ítem:   * Los servicios de diseño, producción gráfica, audiovisual y publicitaria. * Los gastos de movilización, pasajes, alimentación y alojamiento en que incurran los consultores durante la prestación del servicio. * Los gastos de este subítem presentados con boletas del beneficiario/a, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguineidad y afinidad hasta el tercer grado o por afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). **De acuerdo a lo establecido en Anexo N° 5: Declaración Jurada de No Consanguineidad, entregado en la etapa de formalización.** |
| **II. Capacitación** | **Capacitación:** Comprende el gasto en consultoría(s) dirigidas a los beneficiarios para el desarrollo de actividades de transferencia de conocimientos que “enseñen a hacer”; es decir, adquirir habilidades (capacidad para poner en práctica conocimientos) o actividades destinadas a informar respecto de temas de interés empresarial, como, por ejemplo, cursos, seminarios, charlas, talleres temáticos, encuentros empresariales u otras similares. Manejo, administración, monitoreo y control de canales de comunicación y/o comercialización digital, gestión de la energía, necesarios para el desarrollo del proyecto. Incluye el total del gasto que implica la organización e implementación de estas actividades. El proveedor del servicio debe entregar un informe del mismo.  Se podrán considerar como gasto los servicios de *coffe break* 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.  Gastos en capacitación dirigida a los beneficiarios/as para el desarrollo de actividades de transferencia de conocimientos sobre economía circular, tales como cursos de modelos de negocios circulares, análisis de ciclo de vida, eco-diseño, reciclaje y gestión de residuos orgánicos, entre otros. El proveedor del servicio debe entregar un informe de la capacitación realizada, incorporando copia del material entregado y registro de asistencia.  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 consanguineidad hasta el tercer grado o por afinidad, hasta segundo grado inclusive. **De acuerdo a lo previsto en Anexo N° 5: Declaración Jurada de No Consanguineidad, entregado en la etapa de formalización.** |
| **III. Acciones de Marketing** | **1. Ferias, exposiciones, eventos:** comprende el gasto por concepto de participación, de organización y desarrollo de ferias, exposiciones o eventos con el propósito de presentar y/o comercializar productos o servicios.  En el caso de organización de eventos, el ítem incluye pago a consultor(es) a cargo de organizar la jornada; asistencia a los/as participantes; pago directo a proveedores por traslado, alimentación, alojamiento de beneficiarios/as del proyecto; pago por flete o sobrecargo aéreo o terrestre, en caso de transporte de muestras u otros bienes que tienen directa relación con el giro del negocio, necesarios para participar de la actividad; pago directo por uso de módulos, stand (espacio físico) y folletos elaborados para la feria, muestras y otros. |

|  |  |
| --- | --- |
| **CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL** | |
| **ÍTEM** | **SUBÍTEM / DESCRIPCIÓN** |
|  | 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 *stand*, materiales de implementación de *stand*, 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.  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 consanguineidad hasta el tercer grado o por afinidad, hasta segundo grado inclusive. **De acuerdo a lo establecido en Anexo N° 5: Declaración Jurada de No Consanguineidad, entregado en la etapa de formalización.**  **2. Promoción, publicidad y difusión:** comprende el gasto en contratación de servicios publicitarios, de promoción y difusión de los proyectos de fomento productivo. Por ejemplo: difusión y promoción comercial (avisos publicitarios en radio, televisión, letreros camineros); servicio de imprenta para folletería; artículos promocionales, papelería corporativa, *merchandising* (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 (*internet*, telefonía móvil). Por ejemplo: desarrollo de páginas web, posicionamiento web en buscadores (SEO: *Search engine optimization*), gestión y publicación en redes sociales, *mailing*, comercio electrónico (*e-commerce),* publicidad *display* (formato publicitario online tipo anuncio o **banner**), u otros similares.  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 consanguineidad hasta el tercer grado y afinidad, hasta segundo grado inclusive. **De acuerdo a lo previsto en el Anexo N° 5: Declaración Jurada de No Consanguineidad, entregado en la etapa de formalización.** |

|  |  |
| --- | --- |
| **CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL** | |
| **ÍTEM** | **SUBÍTEM / DESCRIPCIÓN** |
|  | **3. Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías:** Comprende el gasto por concepto de organización y desarrollo de viajes y visitas para trasferencias comerciales o tecnológicas de beneficiarios/as de un proyecto. Incluye pago a consultor(es) a cargo de organizar la agenda de actividades y desarrollar un informe de resultados; pago directo a proveedores por servicios de traslado, alimentación, alojamiento y estadías de los beneficiarios/as/as participantes del proyecto. Incluye pagos por flete o sobrecargo en caso de transporte de muestras u otros bienes que tienen directa relación con el giro del negocio, necesarios para la participación en la actividad. En el caso que el beneficiario/a no utilice un consultor, deberá realizar un informe que detalle cada una de las actividades realizadas durante la misión comercial y/o tecnológica, visita y/o pasantía.  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 consanguineidad 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 consanguineidad hasta el tercer grado o por afinidad hasta el segundo grado inclusive. **De acuerdo a lo previsto en Anexo N° 5: Declaración Jurada de No Consanguineidad, entregado en la etapa de formalización**. |
| **IV. Gastos de formalización (constitución de empresas)** | **Gastos de constitución de empresas:** Comprende el gasto por concepto de formalización de empresarios/as, asociación o grupos de empresarios, tales como constitución legal de la persona jurídica, transformación de la persona jurídica, redacción de la escritura de constitución, extracto, inscripción en el Registro de Comercio, publicación en el Diario Oficial y la respectiva protocolización.  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 consanguineidad hasta el tercer grado o por afinidad, hasta segundo grado inclusive. **De acuerdo a lo previsto en Anexo N° 5: Declaración Jurada de No Consanguineidad, entregado en la etapa de formalización.** |

|  |  |
| --- | --- |
| **CATEGORÍA: INVERSIONES** | |
| **ITEM** | **SUBÍTEM / DESCRIPCIÓN** |
| **I. Activos** | **1. Activos fijos:** corresponde a la adquisición de bienes (activos físicos) necesarios para el proyecto que se utilizan directamente o indirectamente en el proceso de producción del bien o servicio ofrecido, tales como máquinas, equipos, herramientas, mobiliario de producción o soporte (por ejemplo, mesones, repisas, tableros, contenedores de recolección de basura y caballete); implementación de elementos tecnológicos (equipos computacionales, balanzas digitales, pesas, equipo POS para punto de venta factura/boleta electrónica u otros similares); climatización de oficinas, incluye estructuras móviles o desmontables, como, toldos, *stands* y otros similares. Incluye la adquisición de casas prefabricadas, invernaderos, contenedores (*containers*), y similares.  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.  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.  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.  Adquisición de bienes, maquinarias u otro equipamiento que permitan la distribución y/o comercialización de productos a granel, por ejemplo, sistemas de dispensadores. Adquisición de bienes que faciliten el reciclaje, por ejemplo, compactadores de residuos, contenedores de reciclaje. Adquisición de bienes que faciliten la reutilización de productos, partes y piezas, por ejemplo, sistemas de recirculación del agua; o adquisición de bienes que permitan incrementar la eficiencia material de procesos productivos, por ejemplo, sistemas informáticos de optimización logística.  Cabe destacar que los bienes que no son estrictamente necesarios para el funcionamiento del proyecto **NO PUEDEN** ser cargados en este ítem, |

|  |  |
| --- | --- |
| **CATEGORÍA: INVERSIONES** | |
|  | 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.  Se aceptará el pago de la cuota inicial o pie de leasing financieros suscritos con bancos o instituciones financieras para financiamiento de máquinas y/o equipos. Este financiamiento solo se podrá imputar como aporte empresarial.  **2. Activos intangibles:** corresponde a la adquisición de bienes intangibles, como software, registro de marca, manejo de inventario, catálogos digitales, entre otros que sean estrictamente necesarios para el funcionamiento del proyecto.  Se excluye la adquisición de bienes propios, de uno de los socios, representantes o de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguineidad hasta el tercer grado o por afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). **De acuerdo a lo establecido en Anexo N° 5:**  **Declaración Jurada de No Consanguineidad, entregado en la etapa de formalización.** |
| **II. Habilitación de Infraestructura** | **Habilitación de Infraestructura**: Comprende el gasto necesario para dejar apto un espacio físico o estructura previamente existente al proyecto (taller, oficina, vehículo, casa prefabricada, contenedores u otro), para el funcionamiento del mismo, como por ejemplo: reparación pisos, techumbres, paredes, *radier*, tabiques; ampliaciones/obras menores27; pintura del local; instalación o regularización de servicios sanitarios, electricidad, agua y gas de propiedad que se tenga para funcionamiento del proyecto;, aislación de cañerías y/o techumbres, y otros similares. Si el proyecto requiere de la adquisición de estructuras (casas prefabricadas, invernaderos, contenedores sistema de refrigeración para transporte de alimentos fríos en vehículo de trabajo 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.  Dentro de este sub ítem se incluye el gasto asociado a la habilitación del espacio físico, previamente existente al proyecto, que facilite la obtención de Resolución Sanitaria, tales como, por ejemplo: malla mosquitera, cubrimiento de línea de gas, doble puerta, y otros similares. Gastos para habilitar el espacio físico, previo al proyecto, para el funcionamiento de iniciativas de economía circular, por ejemplo, para el reacondicionamiento y/o la reutilización de recursos que anteriormente eran descartados (instalaciones para tratamiento de aguas contaminadas, el compostaje de residuos orgánicos, o reparación de aparatos eléctricos y electrónicos, entre otros).  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 |

27 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** | |
|  | En el caso de arrendatarios y en general cualquier otro antecedente en que el titular del derecho de dominio autorice o ceda el uso al beneficiario, podrá considerarse la habilitación de infraestructura en bienes inmuebles, siempre y cuando lo permita el correspondiente contrato de arrendamiento o documento de autorización de uso por parte del propietario.  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.  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 consanguineidad y afinidad hasta segundo grado inclusive. **De acuerdo a lo previsto en Anexo N° 5 Declaración Jurada de No Consanguineidad, entregado en la etapa de formalización.**  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 consanguineidad hasta el tercer grado o por afinidad, hasta segundo grado inclusive. **De acuerdo a lo previsto en Anexo N° 5: Declaración Jurada de No Consanguineidad, entregado en la etapa de formalización.** |
| **III. Capital de trabajo**  Este ítem tiene una restricción del 40% sobre el total de inversiones (Subsidio Sercotec más Aporte Empresarial) | 1. **Nuevas contrataciones:** Comprende el gasto en remuneraciones u honorarios de nuevos trabajadores asociados al proyecto, contratados con posterioridad a la firma del contrato con el Agente Operador.   Se excluyen: al beneficiario/a, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguineidad hasta el tercer grado o por afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Se excluye todo el personal administrativo, tales como secretarias, contadores, *junior* u otros. **De acuerdo a lo previsto en Anexo N° 5: Declaración Jurada No Consanguineidad, entregado en la etapa de formalización.**   1. **Nuevos arriendos**: Comprende los gastos en arrendamiento de bienes raíces (industriales, comerciales o agrícolas), maquinarias, elementos tecnológicos y/o vehículos necesarios para el desarrollo del proyecto, contratados con posterioridad a la firma de contrato con el agente operador Sercotec.   Se excluye el arriendo de bienes propios, de uno de los socios, representantes o de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguineidad hasta el tercer grado o por afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos) |

|  |  |
| --- | --- |
| **CATEGORÍA: INVERSIONES** | |
|  | **De acuerdo a lo previsto en Anexo N° 5: Declaración Jurada No Consanguineidad, entregado en la etapa de formalización.**   1. **Materias primas y materiales:** comprende el gasto en aquellos bienes directos de la naturaleza o semielaborados que resultan indispensables para el proceso productivo y que son transformados o agregados a otros, para la obtención de un producto final; por ejemplo: harina para la elaboración de pan, madera o barniz para la elaboración de muebles. Materiales: recursos naturales o de origen artificial, que forman parte física de un producto, y que se encuentran involucrados directa o indirectamente en la elaboración del mismo. Se incluye insumos para seguridad y prevención sanitaria (Covid 19) tales como: guantes, mascarillas, mica. Para otros insumos, se determinará su pertinencia de acuerdo a la naturaleza del proyecto en las distintas instancias de evaluación establecidas en los instrumentos.   Dentro de este subítem se incluye el gasto asociado al servicio de flete para traslado de los bienes desde el proveedor al lugar donde serán ubicados para la ejecución del proyecto. Se excluye el pago de servicio de flete a alguno de los socios/as, representantes legales o de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguineidad hasta el tercer grado o por afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Se excluye la compra de bienes propios, de uno de los socios, representantes legales, y su respectivo cónyuge, conviviente civil, familiares por consanguineidad hasta el tercer grado o por afinidad, hasta el segundo grado inclusive. **De acuerdo a lo previsto en Anexo N° 5: Declaración Jurada No Consanguineidad, entregado en la etapa de formalización.**   1. **Mercadería:** Comprende el gasto en aquellos bienes elaborados que serán objeto de venta directa o comercialización; por ej. se compran y se venden pantalones.   Dentro de este subítem se incluye el gasto asociado al servicio de flete para traslado de los bienes desde el proveedor hasta el lugar donde serán ubicados para la ejecución del proyecto. Se excluye el pago de servicio de flete a alguno de los socios/as, representantes o de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguineidad hasta el tercer grado o por afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Se excluyen la compra de bienes propios, de uno de los socios, representantes, y su respectivo cónyuge, conviviente civil, familiares por consanguineidad hasta el tercer grado o por afinidad, hasta segundo grado inclusive. **De acuerdo a lo previsto en Anexo N° 5 Declaración Jurada de No Consanguineidad, entregado en la etapa de formalización.** |

**ANEXO N° 3**

**DECLARACIÓN JURADA SIMPLE PRÁCTICAS ANTISINDICALES**

En , a de de 2022,

don/doña , Rut N° , domiciliado en , postulante seleccionado/a a la convocatoria del instrumento Capital Semilla Emprende Zonas Rezagadas FNDR 2022, Región del Maule, declara bajo juramento que **NO ha sido condenado/a por prácticas antisindicales y/o por infracción a los derechos fundamentales del trabajador, dentro de los dos años anteriores** a la fecha de firma del contrato de la presente convocatoria.

Nombre:

Nombre representante legal: Firma:

**ANEXO N° 4**

**DECLARACIÓN JURADA SIMPLE PROBIDAD**

….. de de 2022.

En , a

de

de 2022,

don/doña , cédula de identidad N° , domiciliado/a en

, declara bajo juramento, para efectos de la convocatoria **“Capital Semilla Emprende Zonas Rezagadas FNDR 2022, Región del Maule”**, que:

No tiene contrato vigente, incluso a honorarios, con el Gobierno Regional del Maule, 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 consanguineidad y segundo de afinidad inclusive con el personal directivo del Gobierno Regional del Maule, de Sercotec, con el personal del Agente Operador de Sercotec a cargo de la convocatoria o quienes participen en la asignación de recursos correspondientes a la convocatoria, incluido el personal de la Dirección Regional que interviene en la presente convocatoria.

Nombre Cédula de Identidad

**ANEXO N° 5**

**DECLARACIÓN JURADA SIMPLE**

**DE NO CONSANGUINEDAD EN LA RENDICIÓN DE LOS GASTOS**

En , a de de 2022, Don/ña

, cédula de identidad Nº , 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 consanguineidad hasta el tercer grado y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos, entre otros).
  + El gasto rendido en el ítem de Capacitación **NO** corresponde a mis propias boletas de honorarios, de socios, de representantes legales, ni tampoco de respectivos cónyuges, conviviente civil y parientes por consanguineidad hasta el tercer grado y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos, entre otros).
  + El gasto rendido en el ítem de Acciones de Marketing **NO** corresponde a mis propias boletas de honorarios, de socios, de representantes legales, ni tampoco de respectivos cónyuges, conviviente civil y parientes por consanguineidad hasta el tercer grado y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos, entre otros).
  + El gasto rendido en ítem de gastos de formalización **NO** corresponde a mis propias boletas de honorarios, de socios, de representantes legales, ni tampoco de respectivos cónyuges, conviviente civil y parientes por consanguineidad hasta el tercer grado y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos entre otros).
  + El gasto rendido en ítem de Activos **NO** corresponde a mis propios bienes, de socios, de representantes legales, ni tampoco de respectivos cónyuges, conviviente civil y parientes por consanguineidad hasta el tercer grado y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos entre otros).

El gasto rendido asociado al servicio de flete en sub ítem Habilitación de infraestructura **NO** corresponde al pago a alguno de los socios, representantes legales o de su respectivo cónyuge, conviviente civil, familiares por consanguineidad hasta el tercer grado y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos entre otros).El gasto rendido en ítem de habilitación de infraestructura NO corresponde a mis propios bienes, de socios, de representantes legales, ni de respectivos cónyuges, conviviente civil y parientes por consanguineidad hasta el tercer grado y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos, entre otros).

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

Da fe con su firma;

**Nombre y Firma RUT**

# ANEXO N° 6

**CRITERIOS DE EVALUACIÓN TÉCNICA CAPITAL SEMILLA EMPRENDE ZONAS REZAGADAS FNDR 2022**

**REGIÓN DEL MAULE**

1. **Cumplimiento de requisitos**

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

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

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nº | Criterio Modelo CANVAS | Pregunta  Formulario | Criterio de  evaluación | Rúbrica | Nota | Ponderación Criterio |
| 1 | Clientes | ¿Quiénes son los principales clientes? ¿A qué tipo de clientes apunta nuestro negocio?  *Tipo: armar grupos de clientes de acuerdo a sus características. Tipos de clientes, con una identificación clara, a los cuales quiere llegar nuestro negocio.* | Descripción del o los tipos de clientes al cual está dirigido su producto/servicio.  *Describir: implica nombrar y explicar detalladamente el/los elemento/s solicitados.* | El/la postulante describe las características de al menos 2 tipos de clientes a los cuales enfocará su producto/servicio. | 7 | 12% |
| El/la postulante describe las características de al menos 1 tipo de cliente al cual enfocará su producto/servicio. | 6 |
| El/la postulante solo menciona al cliente o los clientes al cual enfocará su producto/servicio, sin describir las características de los mismos. | 4 |
| El/la postulante no menciona ni describe tipos de clientes a los cuales enfocará su producto/servicio. | 1 |
| 2 | Elemento diferenciador | ¿Por qué los clientes deberían preferirme por sobre los demás?  ¿Por qué los clientes deberían preferir mi producto/servicio por sobre los demás?  *Elemento diferenciador: Elemento que ayuda a elegir un producto o servicio por sobre otro de similares características.* | Describe por cada tipo de clientes, cuál es el elemento diferenciador por el cual deberían elegir el producto/servicio.  *Describir: implica nombrar y explicar detalladamente el/los elemento/s solicitados.* | El/la postulante describe su elemento diferenciador para todos los tipos de clientes identificados. | 7 | 14% |
| El/la postulante describe su elemento diferenciador solo para algunos de los tipos de clientes identificados. | 5 |
| El/la postulante solo menciona su elemento diferenciador y/o lo describe sin mencionar a qué tipo de cliente pertenece. | 3 |
| El/la postulante no menciona ni describe el elemento diferenciador de su idea de negocio. | 1 |
| 3 | Medios de distribución/atención | ¿A través de qué medios realizo las ventas a mis clientes? ¿Cuáles son los medios, para dar a conocer mi producto/servicio, que prefieren mi/s tipo/s de clientes? ¿Cuáles son los medios con los que obtendría mayor venta en mi modelo de negocio? | Describe los medios necesarios para llegar a los clientes y dar conocer el producto/servicio, posibilitando la compra. Además comentar por qué esos medios son los más adecuados (financiera y operacionalmente) respecto a cada tipo de clientes. | El/la postulante describe medios de distribución para todos los tipos de cliente identificados, justificando el por qué lo utilizará. | 7 | 7% |
| El/la postulante describe medios de distribución solo para algunos de los tipos de cliente identificados, justificando el por qué lo utilizará. | 5 |
| El/la postulante solo menciona o describe medios de distribución, sin mencionar a qué tipo de cliente pertenecen y/o por qué se utilizarán. | 3 |
| El/la postulante no menciona ni describe medios de distribución, ni tampoco hace referencia a qué tipo de cliente pertenecen. | 1 |
| 4 | Relación con los clientes | ¿Qué relación tiene o espera tener con cada tipo de cliente descrito? ¿Alguno de los medios por los cuales busca relacionarse con el cliente, tiene algún costo asociado? | De acuerdo a los tipos de clientes indicados, establecer cuál o cuáles serán los tipos de relación por cada uno de ellos. La relación con los clientes apunta a fidelizar su compra. | El/la postulante describe y justifica la relación para todos los tipos de cliente identificados. | 7 | 7% |
| El/la postulante describe y justifica la relación solo para algunos de los tipos de cliente identificados. | 5 |
| El/la postulante solo menciona o describe la relación con el cliente, sin mencionar a qué tipo pertenece y/o cuál es su justificación. | 3 |
| El/la postulante no menciona ni describe la relación con el cliente en ningún tipo (de cliente) descrito. | 1 |
| 5 | Ingresos | ¿Por cuál tipo de producto/servicio estarían dispuestos a pagar más nuestros clientes? ¿Por cuál tipo de producto/servicio pagan actualmente los clientes? ¿Qué tipo de medio de pago prefieren utilizar mis clientes? | Describe qué ingresos recibirá 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 de pago los percibirá. | 7 | 7% |
| El/la postulante describe los ingresos de su negocio, sin mencionar través de qué medios de pago los percibirá. | 5 |
| El/la postulante no describe los ingresos de su negocio y/o solo menciona medios de pago. | 3 |
| El/la postulante no describe qué ingresos ni tampoco a través de qué medios los percibirá. | 1 |
| 6 | Elementos clave | ¿Qué elementos se debe adquirir para generar mi producto/servicio y entregue a los diferentes tipos de clientes? | Descripción de los elementos clave necesarios para que el producto/servicio se genere y se entregue a los clientes. | El/la postulante describe al menos 2 elementos clave, necesarios para que su producto/servicio llegue a sus clientes. | 7 | 7% |
| El/la postulante describe al menos 1 elemento clave, necesario para que su producto/servicio llegue a sus clientes. | 5 |
| El/la postulante no describe elementos claves, necesarios para que su producto/servicio llegue a sus clientes. | 1 |
| 7 | Acciones/  actividades clave | ¿Qué acciones se deben realizar para que mi producto/servicio se entregue a los diferentes tipos de clientes? | Descripción de las acciones clave necesarias para que el producto/servicio se entregue a los clientes. | El/la postulante describe al menos 2 acciones clave, necesarias para que su producto/servicio llegue a sus clientes. | 7 | 7% |
| El/la postulante describe al menos 1 acción clave, necesarias para que su producto/servicio llegue a sus clientes. | 5 |
| El/la postulante no describe acciones clave, necesarias para que su producto/servicio llegue a sus clientes. | 1 |
| 8 | Costos | ¿Cuáles son los costos (fijos y variables) para el funcionamiento de los elementos y acciones clave definidos? | Definir cuáles son los costos fijos y variables asociados a los elementos y acciones claves de su negocio. | El/la postulante describe la estructura de costos de su idea de negocio, identificando costos fijos y costos variables de cada elemento y acción clave identificados previamente. | 7 | 7% |
| El/la postulante describe la estructura de costos de su idea de negocio, identificando costos fijos y costos variables, sin asociarlos necesariamente a a cada elemento o acción clave identificada previamente. | 5 |
| El/la postulante describe la estructura de costos sin separar entre costos fijos y variables y/o no los asocia a elementos ni acciones claves. | 3 |
| El/la postulante no es capaz de describir la estructura de costos de su idea de negocio. | 1 |
| 9 | Alianzas clave | ¿Cuáles son las alianzas realizadas o a realizar para mejorar la satisfacción de mis clientes? | Definir cuáles son las actuales o futuras alianzas clave (redes de trabajo) que mi negocio debe tener para satisfacer de mejor forma a mis clientes. | El/la postulante describe a lo menos 2 alianzas clave que pueden mejorar la satisfacción de sus actuales y/o potenciales clientes. | 7 | 4% |
| El/la postulante describe a lo menos 1 alianza clave que pueda mejorar la satisfacción de sus actuales y/o potenciales clientes. | 5 |
| El/la postulante no describe alianzas clave destinadas a mejorar la satisfacción de los clientes. | 1 |
| 10 | Sustentabilidad | ¿Qué acciones puedo implementar en mi negocio, desde el punto de vista de la eficiencia energética, energías renovables y economía circular? de manera de hacer mi producto o servicio más sustentable.  ¿Tenía ya incorporada alguna de esta acciones en el proceso de mi producto o servicio? | Establecer las acciones de eficiencia energéticas, energías renovables y de economía circular involucradas en el proceso productivo de mi producto/servicio. | La idea de negocio presentada es del tipo sustentable (**ver Anexo N°8**) o incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, acciones de eficiencia energética y/o de energías renovables y de economía circular. | 7 | 8% |
| La idea de negocio presentada, indistinta su naturaleza, incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, al menos 1 (una) acción de eficiencia energética o de energías renovables o de economía circular. | 4 |
| La idea de negocio presentada no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energética y/o de energías renovables o de economía circular, ni tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad. | 1 |
| 11 | Coherencia Global de la Idea de Negocio | En este ítem se evaluará la coherencia general de la Idea de Negocio en el formulario de postulación (Canvas), sobre la base de la información incorporada en los correspondientes criterios. | Coherencia en el formulario (Canvas), respecto a los clientes y elemento diferenciador determinados y cómo se refleja los mismos en los demás criterios del modelo. | Se puede observar un **alto** nivel de coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador, lo cual se refleja también en los demás criterios de evaluación. | 7 | 20% |
| Se puede observar un **alto** nivel de coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador, no obstante, éste no se ve claramente reflejado en alguno de los demás criterios de evaluación. | 5 |
| Se puede observar un nivel de coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador, no obstante, éste no se ve reflejado en los demás criterios de evaluación. | 4 |
| Se puede observar un **bajo** nivel de coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador, lo que se ve reflejado también en los demás criterios de evaluación. | 3 |
| **No existe** coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descritos y elemento diferenciador, ni tampoco entre éstos y los demás criterios de evaluación. | 1 |

1. **Video de Presentación, Pitch (40%)**

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

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

**ANEXO N° 7 CRITERIOS DE EVALUACION DEL COMITÉ DE EVALUACION 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.** Se considera el grado de innovación del proyecto en cuanto a generar un nuevo producto o servicio inexistente en el territorio.
5. **Ejes estratégicos de desarrollo,** se consideran en este programa los siguientes: Turismo, Vitivinícola, Berries, Apícola, Hortalizas y producción de Hongos, el plan de Negocios del postulante deberá ser concordante con al menos uno de los ejes estratégicos productivos del territorio.
6. **Existencia de un emprendimiento previo**: postulante ha desarrollado actividades productivas y/o comerciales relacionadas a su proyecto.

**Para efectos del registro electrónico de la Evaluación del Comité de Evaluación Regional: el/la postulante que renuncia y/o no se presenta a la actividad en el lugar y/o forma definido por la Dirección Regional de Sercotec y/o no cumple con las condiciones señaladas en Bases de Convocatoria tendrá Nota 0, y quedará fuera del proceso de la convocatoria.**

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

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Criterio** | **Descripción** | **Nota** | **Ponderación** |
| 1. Potencial de la Idea de Negocio | **Alta proyección:**  - La Idea presenta fortalezas muy superiores a sus debilidades según su modelo de negocio, especialmente en términos de las acciones de gestión empresarial y las inversiones estimadas.  - Lo evaluado por el agente operador de Sercotec permite prever una elevada probabilidad de éxito en la implementación del potencial proyecto.  - No se aprecian impedimentos para el éxito del proyecto dada su naturaleza y/o localización geográfica. | 7 | **30%** |
| **Buena proyección:**  - La Idea presenta fortalezas superiores a sus debilidades según su modelo de negocio, especialmente en términos de las acciones de gestión empresarial y las inversiones estimadas.  - Lo evaluado por el agente operador de Sercotec permite prever una alta probabilidad de éxito en la implementación del potencial proyecto.  - No se aprecian impedimentos significativos para el éxito del proyecto dada su naturaleza y/o localización geográfica. | 6 |
| **Mediana proyección:**  - La Idea presenta fortalezas levemente superiores a sus debilidades según su modelo de negocio, especialmente en términos de las acciones de gestión empresarial y las inversiones estimadas.  - Lo evaluado por el agente operador de Sercotec permite prever cierta probabilidad de éxito en la implementación del potencial proyecto.  - No se aprecian impedimentos significativos para el éxito del proyecto dada su naturaleza y/o localización geográfica. | 5 |
| **Escasa proyección:**  - La Idea presenta debilidades levemente superiores a sus fortalezas según su modelo de negocio, especialmente en términos de las acciones de gestión empresarial y las inversiones estimadas.  - Lo evaluado por el Agente operador de Sercotec permite prever una leve probabilidad de éxito en la implementación del potencial proyecto.  - Se aprecia un posible impedimento significativo para el éxito del proyecto dada su naturaleza y/o localización geográfica. | 4 |
| **Nula proyección:**  - 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.  - Lo evaluado por el agente operador de Sercotec no permite prever alguna probabilidad de éxito en la implementación del potencial proyecto.  - Además se aprecian impedimentos significativos para el éxito del proyecto dada su naturaleza y/o localización geográfica. | 2 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Criterio** | **Descripción** | **Nota** | **Ponderación** |
| 2. Fundamentación de la Oportunidad de Negocio | - Existe un elevado conocimiento del rubro del negocio y de su mercado (proveedores, evidencia potenciales clientes y/o estima cantidad de clientes) por parte del/la postulante y/o logra transmitir de manera destacada los alcances y resultados de su idea de negocio, realizando una excelente justificación respecto al futuro Plan de Trabajo a formular.  - Se visualiza una apropiación técnica, financiera y normativa del potencial proyecto por parte del/la postulante. | 7 | **20%** |
| - Existe un buen conocimiento del rubro del negocio y de su mercado (proveedores, evidencia potenciales clientes y/o estima cantidad de clientes) por parte del/la postulante y/o logra transmitir con claridad los alcances y resultados de su idea de negocio, realizando una justificación satisfactoria respecto al futuro Plan de Trabajo a formular.  - Se visualiza de manera poco clara la apropiación técnica, financiera o normativa del potencial proyecto por parte del/la postulante. | 6 |
| - Existe un conocimiento regular del rubro del negocio y de su mercado (proveedores, evidencia potenciales clientes y/o estima cantidad de clientes) por parte del/la postulante y/o logra transmitir con cierta dificultad los alcances y resultados de su idea de negocio, realizando una justificación suficiente respecto al futuro Plan de Trabajo a formular.  - Se visualiza una baja apropiación del potencial proyecto por parte del/la postulante en dos de los tres ámbitos (técnico, financiero y normativo). | 5 |
| - Existe un escaso conocimiento del rubro del negocio y de su mercado (proveedores, evidencia potenciales clientes y/o estima cantidad de clientes) por parte del/la postulante y/o logra transmitir con dificultad los alcances y resultados de su idea de negocio, realizando una justificación deficiente respecto al futuro Plan de Trabajo a formular.  - La apropiación del potencial proyecto por parte del/la postulante, es difusa (dubitativa) en los tres ámbitos (técnico, financiero y normativo). | 4 |
| - Existe nulo conocimiento del rubro del negocio y de su mercado (proveedores, evidencia potenciales clientes y/o estima cantidad de clientes) por parte del/la postulante y/o no logra transmitir con claridad los alcances y resultados de su idea de negocio, no realizando en la práctica una justificación respecto al futuro Plan de Trabajo a formular.  - No existe apropiación del potencial proyecto. | 2 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Criterio** | **Descripción del criterio** | **Nota** | **Ponderación del ámbito** |
| 3. Coherencia de la Idea de Negocio | - Se puede observar un alto nivel de coherencia entre el rubro económico que apunta la Idea de Negocio, con las inversiones y acciones de gestión empresarial estimadas para el potencial proyecto.. | 7 | **20%** |
| - Se puede observar una coherencia parcial entre el rubro económico que apunta la Idea de Negocio, con las inversiones y acciones de gestión empresarial estimadas para el potencial proyecto. | 5 |
| - Se puede observar una baja coherencia entre el rubro económico que apunta la Idea de Negocio, con las inversiones y acciones de gestión empresarial estimadas para el potencial proyecto. | 4 |
| - Se puede observar una muy baja o nula coherencia entre el rubro económico que apunta la Idea de Negocio, con las inversiones y acciones de gestión empresarial estimadas para el potencial proyecto.. | 2 |
| **Criterio** | **Descripción** | **Nota** | **Ponderación** |
| 4. Grado de Innovación del proyecto | La Idea de Negocio presenta alto nivel de innovación ya que propone generar un nuevo producto o servicio inexistente en el territorio. | 7 | **10%** |
| La Idea de Negocio presenta nivel básico de innovación ya que, si bien no propone generar un nuevo producto o servicio inexistente en el territorio, incorpora en ésta soluciones tecnológicas de vanguardia. | 5 |
| La idea de Negocio no propone nuevos producto o servicios en el territorio, ni tampoco incorpora soluciones tecnológicas de vanguardia en la generación del producto/servicio. | 3 |
| **Criterio** | **Descripción** | **Nota** | **Ponderación** |
| 5.- Concordancia Ejes de Desarrollo Priorizados para el Territorio: Turismo, Vitivinícola, Berries. Apícola, Hortalizas y Producción de Hongos. | La Idea de Negocios del/la postulante se desarrolla en al menos uno de los ejes estratégicos productivos del territorio. | 7 | **10%** |
| La Idea de Negocios del/la postulante no se desarrolla en alguno de los ejes estratégicos productivos, sin embargo se complementa en la prestación de servicios o como proveedor de empresas que sí desarrollan su actividad en al menos uno de los ejes de desarrollo | 5 |
| La Idea de Negocios del postulante NO es posible vincularla de manera clara con los ejes estratégicos productivos. | 3 |
| **Criterio** | **Descripción** | **Nota** | **Ponderación** |
| 6.- Existencia de un Emprendimiento Previo | El/la Emprendedor/a cuenta con emprendimiento informal previo relacionado con su proyecto. | 7 | **10%** |
| El/la Emprendedor/a no cuenta con emprendimiento informal previo relacionado con su proyecto. | 3 |

**ANEXO N° 8**

**GUIA DE PROYECTOS CON ENFOQUE SUSTENTABLE**

Criterio Formulario Idea de Negocio: Sustentabilidad

**¿Qué significa crear proyectos sustentables?**

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

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

**¿Cómo puedo migrar a la sustentabilidad?**

Para implementar la sustentabilidad en tu negocio, existen grandes y pequeñas acciones que puedes realizar; el primer paso que te recomendamos es identificar estas medidas y evaluar si generan un beneficio en tu negocio, para luego generar un plan de trabajo y de esta forma comenzar a implementarlas gradualmente en el tiempo. Existe un gran abanico de posibilidades de acciones sustentables a realizar según el rubro en el cual se inserte el negocio, sin embargo, en el siguiente listado podrás encontrar ideas generales de qué podrías realizar. Como consejo has una lluvia de ideas e identifica los aspectos más importantes para tu negocio.

1. **EFICIENCIA ENERGÉTICA Y ENERGÍAS RENOVABLES**

**¿Qué puedo hacer en mi negocio?**

* 1. Realización de acciones para disminuir costos energéticos, por ejemplo; cambio de letreros luminosos por opciones eficientes, recambio de luminarias a eficientes, habilitación y mejora de envolvente térmica, mejoras en climatización (calefacción y enfriamiento), entre otras.
  2. Realización de acciones para la implementación de componentes que mejoren la eficiencia energética en las instalaciones como lo es la implementación de **domótica**[[3]](#footnote-3)28, migrando a un “negocio inteligente” ejemplos de ello son: automatizar la calefacción, la iluminación el sistema eléctrico, las persianas, los artefactos eléctricos, el sistema de alarma, entre otros.
  3. Realizar acciones de Eficiencia energética en el uso de maquinaria y equipamiento, por ejemplo; la compra de hornos eficientes, vitrinas eficientes, sistemas de aire acondicionado, sistemas de refrigeración, vehículos, lavadoras o secadoras de ropa, televisores, pantallas o artículos de oficina, calefones, entre otros.
  4. Asesoría para la realización de auditorías o **inventario energético**[[4]](#footnote-4)29 de tu negocio con el fin de poder identificar y cuantificar el potencial de ahorro de energía en las instalaciones y equipamiento energético y evaluar las alternativas de mejora viables, técnica y económicamente.
  5. Asesoría para identificar maneras de cómo migrar a que tu negocio utilice energía y combustibles menos contaminantes.
  6. Asesoría y capacitación para efectuar de forma informada la comprar de equipamiento eficiente para mi negocio.
  7. Asesoría para identificar cual o cuales metodologías de generación de energía renovable es la más adecuada para mi negocio y como poder implementarla.
  8. Asesoría para la creación de guías y/o capacitaciones en temáticas de: Conducción eficiente, disminución de gastos energéticos en tu negocio, eficiencia energética y el uso de energías renovables en los procesos productivos.

1. **ECONOMÍA CIRCULAR**

**¿Qué puedo hacer en mi negocio?**

* 1. Articulación de una idea de negocio o proyecto que involucre directamente la recolección y reciclaje de materiales para su reutilización directa o su reproceso, como la recolección de vidrios, textiles, metales, madera, u otros elementos.
  2. Actividades que migren hace un modelo de gestión de sus residuos, ya sea implementación de compostaje, reducción, reutilización, reciclaje y/o valorización de residuos sólidos o líquidos.
  3. Actividades relacionadas con la reducción de residuos, ya sea por una baja en las mermas, valorización de residuos y/o transformación de un residuo en una nueva materia prima o subproducto.
  4. Estudio de gastos operativos (optimización de logística, envases y embalajes, limpieza, gestión de residuos, negociación de precios de insumos, entre otros).
  5. Realización de convenios y/o alianzas con otros empresarios para trabajar en conjunto en la gestión de residuos de sus procesos, productos y/o actividades relacionadas. Integrando siempre a la cadena el trabajo con proveedores sustentables.
  6. Generación de envases y embalajes sustentables y/o eco-etiquetado.
  7. Implementación de acciones para venta de productos a granel a través de envases reutilizables.
  8. Diseño e implementación de servicios de reparación o arriendo de productos.
  9. Creación de guías y/o capacitaciones en:
* Estudio de generación interna y externa de residuos en mi negocio y como poder gestionarlos eficientemente en la cadena de utilización.
* Innovación y nuevas líneas de trabajo en base a la gestión de residuos.
* Identificación y categorización de proveedores según buenas prácticas ambientales.
* Cómo implementar compostaje y reciclaje en mi negocio desde la caracterización de residuos.

1. **USO EFICIENTE DEL AGUA**

**¿Qué puedo hacer en mi negocio?**

* 1. Compra e implementación de equipamiento eficiente para reducción de uso del recurso hídrico.
  2. Automatización de un sistema de riego o humidificación de ambientes para el beneficio de la producción agrícola u otros rubros donde es relevante.
  3. Sistemas de recolección de aguas lluvia o cosecha de agua desde el ambiente, u otro sistema de recuperación de agua.
  4. Sistema de reutilización y/o tratamiento de aguas grises.
  5. Creación de guías y/o capacitaciones en:
* Diseño de sistema de gestión hídrica, con la finalidad de un manejo óptimo del recurso y maximización de recursos económicos.
* Detección de oportunidades para la implementación de medidas para un mejor uso del recurso hídrico.
* Medición de huella hídrica en la producción de bienes y/o servicios.

1. Gestión Energética: conjunto de acciones que permite la optimización de la energía que se utiliza para producir un bien o servicio, sin afectar la calidad de los productos, el confort de los usuarios/as ni la seguridad de personas y bienes. Para más información visite la página de la Agencia de Sostenibilidad Energética, <https://www.acee.cl> [↑](#footnote-ref-1)
2. Economía Circular: modelo de desarrollo productivo en que la actividad económica se concibe como

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

   Para información visite la siguiente página https://www.ellenmacarthurfoundation.org/es/economia- circular/concepto y/o véase <https://youtu.be/RstFV_n6wRg> [↑](#footnote-ref-2)
3. 28 Domótica: es el conjunto de tecnologías aplicadas al control y la automatización inteligente de un negocio o vivienda, que permite una gestión eficiente del uso de la energía, aporta seguridad y confort, además de comunicación entre el usuario y el sistema conectando los equipos a través de un centro de control (celular, Tablet, computador). [↑](#footnote-ref-3)
4. 29 Inventario energético: consiste en la identificación y medición desglosada de los principales elementos consumidores de energía en el negocio, por ejemplo, en las áreas de; alumbrado, calefacción, aire acondicionado, producción de agua caliente sanitaria (ACS), y otros consumos eléctricos. El inventario incluye aspectos técnicos como condiciones de funcionamiento, horarios, tipo de equipos, cantidad, consumos energéticos, tarifas eléctricas, entre otros. [↑](#footnote-ref-4)