



GUÍA DE POSTULACIÓN



JUNTOS FONDO PARA NEGOCIOS ASOCIATIVOS

**ZONAS REZAGADAS FNDR
REGIÓN DEL MAULE
2022**

INDICE

Contenido

<u>1. Descripción del Instrumento</u>	3
<u>1.1 ¿Qué es?</u>	3
<u>1.1.1. Fase de Análisis de Factibilidad</u>	3
<u>1.1.2. Fase de Desarrollo</u>	4
<u>1.2 ¿A quiénes está dirigido?</u>	4
<u>1.3 Focalización del proyecto</u>	5
<u>1.4 Requisitos para acceder al instrumento</u>	5
<u>1.5 ¿Qué financia?</u>	9
<u>1.6. ¿Qué no financia?</u>	12
<u>2. Proceso</u>	13
<u>2.1 Fase de Análisis de Factibilidad</u>	143
<u>2.2 Fase de Desarrollo</u>	15
<u>3. Modificación de Empresas</u>	23
<u>4. Término del Proyecto</u>	24
<u>5. Otros</u>	25
<u>ANEXO N°1 REQUISITOS DEL INSTRUMENTO</u>	288
<u>ANEXO N°2 DECLARACION SIMPLE</u>	322
<u>ANEXO N°3 DECLARACION DE NO CONSANGUINEIDAD</u>	333
<u>ANEXO N° 4 DECLARACION DE PRACTICAS ANTISINDICALES</u>	354
<u>ANEXO N° 5 ITEMS FINANCIABLES FASE DE DESARROLLO</u>	355
<u>ANEXO N°6 CRITERIOS DE EVALUACION TECNICA</u>	411
<u>ANEXO N° 7 CRITERIOS DE EVALUACIÓN TÉCNICA</u>	41
<u>ANEXO N°8 CRITERIOS DE EVALUACION CER FACTIBILIDAD</u>	44
<u>ANEXO° N° 9 FORMATO MANDATO ESPECIAL</u>	50

1. Descripción del Instrumento

1.1 ¿Qué es?

Es un instrumento que entrega un subsidio no reembolsable destinado a desarrollar y cofinanciar la implementación de un Plan de Trabajo, que tenga por objetivo implementar un nuevo negocio asociativo o mejorar uno existente, que contemple estrategias de negocio comunes y/o complementarias, para una cooperativa o un grupo de tres o más empresas.

A través del instrumento Juntos, la cooperativa o el grupo de empresas podrá financiar actividades orientadas a la instalación y/o fortalecimiento de las capacidades técnicas, productivas, financieras, asociativas y de gestión del nuevo negocio (o del existente), potenciando su rentabilidad, competitividad y sostenibilidad en el tiempo.

Estos proyectos pueden orientarse a:

- a) **Integración comercial**, capturando oportunidades de negocio vinculadas al ingreso del grupo a áreas de comercialización de alta demanda;
- b) **Desarrollo de nuevos productos o servicios**, a través del desarrollo colectivo que permitan mejorar la competitividad de los participantes del grupo;
- c) **Integración productiva**, relacionándose en la cadena de valor de un producto o servicio; u otros que pudieran identificar los grupos de empresas postulantes;
- d) **Una combinación de dos o tres de las anteriores.**

Este instrumento se desarrolla en dos Fases:

1.1.1. Fase de Análisis de Factibilidad

El objetivo de esta fase, que tiene una duración máxima de tres meses, es determinar la viabilidad del nuevo negocio asociativo o de la mejora de uno existente, en términos económicos y técnicos, identificándose oportunidades, brechas de las empresas o cooperativa participantes y su potencial asociativo, a través de un proceso de análisis de factibilidad. Esta etapa será desarrollada por el Agente Operador Sercotec, en adelante AOS.

Mediante ésta, se busca determinar la viabilidad económica y técnica del proyecto. Entre las variables que se consideran para esto, se pueden mencionar:

- Potencial asociativo del grupo de empresas.
- Brechas de capacidades empresariales de cada integrante del proyecto, respecto a las requeridas para llevar a cabo el proyecto.
- Oportunidades de negocio detectadas y posibles de capturar con el proyecto planteado.

Durante esta fase, el grupo de empresas (o cooperativa, si correspondiese) con apoyo del AOS, debe realizar actividades orientadas a:

- Generación de confianzas entre los integrantes.
- Mejorar las competencias individuales en aspectos necesarios para el desarrollo del proyecto colectivo.
- Identificación de liderazgos y definición de procesos de toma de decisiones.

Como resultado de la ejecución de esta fase, se deben obtener, al menos, los siguientes **productos principales**:

- Plan de Trabajo:** consiste en el proyecto que se desarrollará, el cual será postulado a la Fase de desarrollo y que debe integrar acciones de gestión empresarial e inversiones.
- Perfil de Gestor/a:** una vez definido el Plan de Trabajo, el grupo de empresas o la cooperativa, debe definir las características que debe tener el/la profesional que será responsable de la gestión del proyecto asociativo. Este perfil debe precisar al menos los siguientes aspectos:
 - Competencias profesionales requeridas.
 - Funciones a desempeñar.
 - Productos esperados
 - Dedicación horaria
 - Honorarios y duración del cargo.
- Análisis del Acuerdo legal para la Fase de Desarrollo:** se debe dejar establecido el tipo de acuerdo legal que se realizará entre los integrantes del grupo de empresas, a través del cual se regule el uso, goce y enajenación para el caso de la administración de bienes comprados en conjunto.

1.1.2. Fase de Desarrollo

El objetivo de esta fase, que tiene una duración de hasta 8 meses, es la implementación de las acciones identificadas en el Plan de Trabajo resultante de la fase anterior, que permitan instalar y/o fortalecer las capacidades técnicas, productivas, financieras, asociativas y de gestión de las empresas para la formación del nuevo negocio o mejora del existente, contribuyendo a su rentabilidad, sostenibilidad y competitividad.

1.2 ¿A quiénes está dirigido?

A grupos de tres o más empresas, personas naturales o jurídicas, con iniciación de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos (SII), cuya actividad económica vigente sea coherente con la focalización definida por la Dirección Regional de Sercotec (ver punto 1.3.). Cada una de las empresas, debe demostrar que cuenta con ventas netas anuales mayores o iguales a 100 UF e inferiores o iguales a 25.000 UF. Excepcionalmente, podrán postular empresas cuyas ventas netas anuales demostrables sean inferiores a 100 UF, siempre que tengan menos de un año de antigüedad de iniciación de actividades en primera categoría ante el SII.

También a cooperativas, que deben al cumplir con la condición de corresponder a un negocio asociativo, se acepta su postulación individual, estableciéndose como requisito contar con ventas anuales promedio por cooperado¹ menor o igual a 25.000 UF, lo cual se calcula de la siguiente forma:

$$\text{Ventas Anuales Promedio} = (\text{Ventas anuales totales cooperativa} / \text{n}^\circ \text{ total socios})$$

Se excluye del acceso a este instrumento las cooperativas cuya actividad principal sean los de servicios financieros, lo que se verificará a través de la Carpeta tributaria.

1.3 Focalización del proyecto

La presente convocatoria está dirigida a grupos de al menos 3 empresas o una cooperativa, perteneciente a cualquier sector económico, que cuenten con domicilio comercial en las comunas de Cauquenes, Chanco, Empedrado o Pelluhue.

1.4 Requisitos para acceder al instrumento

La cooperativa o el grupo de empresas interesadas, deberán cumplir con todos los requisitos establecidos en las presentes Bases de Postulación, los que serán verificados por el Agente Operador Sercotec designado para ello, en las distintas etapas del proceso, solicitando al empresario/a, los documentos establecidos en el anexo N°1, los que permitirán acreditar su cumplimiento.

Los requisitos de la presente convocatoria son:

1.4.1. Requisitos de admisibilidad del proyecto

- a. Cumplir con la focalización definida por la Dirección Regional de Sercotec.
- b. Cumplir con el mínimo de empresas establecido en el reglamento del instrumento, es decir, al menos 3 empresas o una cooperativa.
- c. Cumplir con los plazos máximos establecidos en el reglamento del instrumento, es decir, máximo 3 meses para la Fase de Análisis de Factibilidad y hasta 8 meses para la Fase de Desarrollo.
- d. Cumplir con las reglas de financiamiento (ítems, montos y porcentajes), descritos en el punto 1.5. de la presente Guía de Postulación.

¹ El cálculo del promedio de ventas se hace sobre el total de socios de la cooperativa.

1.4.2. Requisitos de admisibilidad de las empresas o cooperativa²

- a. Integrantes deben ser personas naturales o jurídicas con iniciación de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos. Deben contar con una actividad económica vigente coherente con la focalización y evidenciar ventas netas demostrables anuales mayores o iguales a 100 UF e inferiores o iguales a 25.000 UF³.

Excepcionalmente, podrán postular empresas cuyas ventas netas anuales demostrables sean inferiores a 100 UF, siempre que tengan menos de un año de antigüedad de iniciación de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos.

- b. Ser cooperativa, cuyas ventas netas promedio por asociado sean menores a 25.000 UF. Las ventas se calculan en base al monto de las ventas netas totales de la cooperativa dividido por el número de asociados, durante los últimos 12 meses, con una actividad económica vigente coherente con la focalización.⁴

Para efectos de la antigüedad, se considerará la fecha de inicio del proceso de captación de proyectos.

Para el cálculo del nivel de ventas, se utilizarán el periodo comprendido entre el mes de abril de 2021 y el mes de marzo de 2022, en el caso de la fase de análisis de factibilidad.

Para la fase desarrollo, se utilizará el periodo comprendido entre el mes de julio de 2021 a junio de 2022.

- c. No tener deudas laborales y/o previsionales, ni multas laborales y/o previsionales impagas, a la fecha del inicio del proceso de captación. No obstante, Sercotec validará nuevamente esta condición al momento de formalizar.
- d. No haber sido condenado por prácticas antisindicales o infracción a los derechos fundamentales del trabajador en los dos años anteriores (contados desde la fecha en que comenzó el proceso de captación).
- e. No tener rendiciones pendientes con el Gobierno Regional del Maule, o con Sercotec, según los registros de la Gerencia de Administración y Finanzas.
- f. No haber incumplido las obligaciones contractuales de un proyecto del Gobierno Regional del Maule, o de Sercotec, de los instrumentos Juntos, Crece, Crece Abeja, Capital Semilla Emprende y/o Abeja, Almacenes o Ruta Digital, con un Agente Operador Sercotec, a nivel nacional entre los años 2019, 2020 o 2021.

² Para el caso de un grupo de empresas, se solicitará acreditar el cumplimiento para cada una de ellas, y para el caso de una cooperativa, se deberá acreditar sólo que ella cumple el requisito, y no cada uno de sus cooperados

³ En casos excepcionales, y siempre que cuente con una justificación pertinente, el CER podrá autorizar el acceso de empresas con más de 1 año de antigüedad con ventas menores a 100 Uf, o empresas con ventas mayores a 25.000 UF.

⁴ En casos excepcionales, y siempre que se cuente con una justificación pertinente, el CER podrá autorizar el acceso de cooperativas con ventas mayores a 25.000 UF.

- g. Tener domicilio comercial en la región del Maule, específicamente en las comunas de Cauquenes, Chanco Empedrado y Pelluhue.

No se financiarán proyectos que sean implementados fuera del territorio al cual se postula.

- h. Tener inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos en la(s) siguiente(s) actividad(es) económicas: **multisectorial**.
- i. En caso de ser persona jurídica, ésta debe estar legalmente constituida y vigente.

1.4.3. No pueden acceder al instrumento

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

IMPORTANTE

Si bien las postulaciones son grupales, Sercotec aceptará como máximo una postulación por empresa. Una misma persona natural no podrá ser beneficiada más de una vez. Asimismo, no podrá ser beneficiada la persona jurídica cuyos socios o accionistas o la misma empresa tenga el 50% o más de participación en otra que haya sido beneficiada en la presente convocatoria. De la misma forma, si una persona natural tiene una participación de 50% o más, en más de una persona jurídica, sólo podrá una de éstas resultar beneficiaria. En caso que una persona natural desarrolle su actividad como tal y como Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL), sólo podrá recibir un beneficio. De similar forma, no podrá resultar beneficiaria, la persona jurídica conformada por uno o más socios que posean sobre el 50% y que esos mismos socios posean un 50% o más de participación en una sociedad que haya sido beneficiaria en la presente convocatoria.

1.5 ¿Qué financia?

El financiamiento de este instrumento corresponde a lo siguiente:

1.5.1. Estructura de financiamiento - fase de Análisis de Factibilidad:

Para esta etapa, Sercotec cofinanciará como máximo \$4.000.000 por cada grupo de empresas o cooperativa participante.

El aporte empresarial deberá ser, como mínimo, el 10% del valor de cofinanciamiento Sercotec.

1.5.2. Estructura de financiamiento - fase de Desarrollo

Sercotec cofinanciará las Acciones de Gestión Empresarial, los honorarios del gestor/a del proyecto y las Inversiones identificadas en el Plan de Trabajo, por un monto de hasta \$18.000.000.- anualmente por cada proyecto, independiente del número de empresas que integren los grupos. En caso de una cooperativa, ésta podrá acceder al tope máximo de financiamiento.

Cabe considerar que al menos el 50% de la Inversión correspondiente al cofinanciamiento de Sercotec, deberá ser considerada inversión grupal; en el caso de existir inversiones individuales⁵, el monto máximo de cofinanciamiento de Sercotec será de hasta \$2.000.000, por empresas en ningún caso podrá superar el 50% del total de recursos destinados a inversiones.

En el caso de existir un número superior a tres empresas por grupo el monto máximo de financiamiento para la Fase de Desarrollo será fijo independiente del número de empresas participantes del proyecto.

De esta forma, los montos máximos de Cofinanciamiento Sercotec para la Fase de Desarrollo, son los siguientes:

Número de Empresas	Monto máximo por año (acciones de gestión empresarial, inversiones y gestor de proyecto)	Monto máximo de Inversiones duración total del proyecto	Monto mínimo de Inversión Grupal por la duración total del proyecto
3 o más empresas, o Cooperativa.	\$18.000.000.-	\$15.000.000.-	\$7.500.000.- 50% al menos.

⁵ Sólo aplicable para un grupo de empresas, cuando haya inversión en una o en cada una de las empresas del grupo.

Las Acciones de Gestión Empresarial deberán incorporar obligatoriamente asistencia técnica / asesoría en gestión y/o capacitación.

El aporte empresarial anual debe ser como mínimo 10% del valor del cofinanciamiento de Sercotec, tanto para las Inversiones, como para las Acciones de Gestión Empresarial y para los honorarios del Gestor de Proyectos.

El pago del aporte empresarial deberá hacerse de la siguiente manera: al menos, un 50% previo a la firma del contrato, y el 50% restante hasta en 2 (dos) cuotas, sujeto a la programación de gastos establecida en el Plan de Trabajo.

Además, el grupo de empresas o cooperativa deberá hacer efectivo el pago del 100% de su aporte empresarial del ítem inversiones previo a su adquisición⁶.

Los ítems financiados para la Fase de Desarrollo son los siguientes⁷:

Categoría	Ítem/ sub ítems
<u>Acciones de Gestión empresarial.</u>	I. Asistencia técnica y asesoría en gestión.
	II. Capacitación
	III. Acciones de marketing. Considera los siguientes sub- ítems: i. Ferias, exposiciones y eventos. ii. Promoción, publicidad y difusión. iii. Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías. iv. Gastos de Formalización. v. Gastos de Administración (Gestor de proyecto).
<u>Inversiones</u>	I. Activos Considera los siguientes sub- ítems: i. Activos fijos. ii. Activos intangibles.
	II. Habilitación de Infraestructura
	III. Capital de trabajo Considera los siguientes sub- ítems: 1. Nuevas contrataciones. 2. Nuevos arriendos. 3. Materias primas y materiales. 4. Mercadería.

⁶ La fórmula de pago del aporte empresarial deberá ser autorizada por el Ejecutivo/a de Fomento de Sercotec a cargo de la convocatoria.

⁷ La descripción de cada sub ítem está disponible en el Anexo N°6

Porcentajes máximos de financiamiento por ítems (Fase de Desarrollo).

Categoría	Ítem	Sub Ítem	Restricción			Observación
			Cofinanciamiento Sercotec	Aporte Empresarial	Total Proyecto	
Acciones de Gestión Empresarial	I. Asistencia Técnica y Asesoría en Gestión	1. Asistencia Técnica y Asesoría en Gestión	100%	100%	100%	Sin restricción
	II. Capacitación	1. Capacitación	100%	100%	100%	Sin restricción
	III. Acciones de Marketing	1. Ferias, exposiciones, eventos	100%	100%	100%	Sin restricción
		2. Promoción, publicidad y difusión	100%	100%	100%	Sin restricción
		3. Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías.	100%	100%	100%	Sin restricción
	IV. Gastos de Formalización	1. Gastos de constitución de empresas	Máximo 5%			% sobre el cofinanciamiento Sercotec
V. Gastos en Administración	1. Gastos en administración*	100%	100%	100%	Sin restricción. Sólo para financiar los honorarios del Gestor de Proyecto.	
Inversiones	I. Activos	1. Activos Fijos	100%	100%	100%	Sin restricción, dentro del ítem de inversiones
		2. Activos intangibles	100%	100%	100%	Sin restricción, dentro del ítem de inversiones
	II. Infraestructura	1. Habilitación de infraestructura	Ver columna observaciones			Sin restricción cuando el grupo o cooperativa es propietario, usufructuario, comodatario. Si son arrendatario o usuario autorizado, el tope es del 30% sobre el total del ítem de inversiones.
	III. Vehículos de trabajo	1. Compra de vehículos	0%	100%	100%	Aplicable sólo a Cooperativas o personas jurídicas conformadas producto de la ejecución de la Fase de Desarrollo del proyecto
	IV. Capital de Trabajo	1. Nuevas contrataciones				Máximo 30%
2. Nuevos arriendos						
3. Materias primas y materiales						
4. Mercadería						

*Para el caso del costo de los honorarios del Gestor de Proyecto, existirá un tope mensual de \$1.000.000 (un millón) impuestos incluidos por proyecto. En el caso que un mismo Gestor trabaje para más de un proyecto, y siempre y cuando la dedicación horaria establecida en la Fase de Análisis de Factibilidad lo permita, el tope mensual será de \$1.500.000 (un millón quinientos mil pesos) impuestos incluidos. Sercotec aceptará la rendición del gasto de contratación del Gestor de acuerdo a lo señalado en el procedimiento de rendición vigente.

1.6. ¿Qué no financia?

Con recursos del cofinanciamiento de Sercotec, los beneficiarios/as de los instrumentos **NO PUEDEN** financiar:

- a. Ningún tipo de impuestos que tengan carácter de recuperables por parte del beneficiario y/o Agente Operador Sercotec, o que genera un crédito a favor del contribuyente tales como: IVA, impuesto territorial, impuesto a la renta u otros similares.
- b. 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 rendiciones posteriores el Formulario 29 del mes de la respectiva rendición. Sólo para el caso de aquellos instrumentos que no contemplen aporte empresarial o porcentaje de aporte empresarial no cubra el impuesto, los impuestos no recuperables podrán ser cargados al cofinanciamiento Sercotec.
- c. La compra de bienes raíces, valores e instrumentos financieros (ahorros a plazo, depósitos en fondos mutuos, entre otros).
- d. Las transacciones del beneficiario/a consigo mismo, ni de sus respectivos cónyuges, convivientes civiles, hijos/as ni auto contrataciones. 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.
- e. Garantías en obligaciones financieras, prenda, endoso ni transferencias a terceros, el pago de deudas (ejemplo deudas de casas comerciales), intereses o dividendos.
- f. Pago a consultores (terceros) por asistencia en la etapa de postulación al instrumento.
- g. Pago de consumos básicos como agua, energía eléctrica, gas, teléfono, gastos comunes de propiedad arrendada o propia, y otros de similar índole.
- h. Cualquier tipo de vehículo que requiera permiso de circulación (patente).
- i. Adicionalmente, los reglamentos y manuales de operación del instrumento podrán establecer restricciones adicionales de financiamiento sobre el cofinanciamiento de Sercotec y/o aporte empresarial.

2. Proceso

2.1. Fase de Análisis de Factibilidad

2.1.1. Acceso

Una vez que la Dirección Regional de Sercotec ha definido la focalización que tendrá la convocatoria, publica las Bases de Convocatoria en el portal web de Sercotec, y mandata al Agente Operador Sercotec a captar a aquellos grupos de empresas o cooperativa que pertenezcan al rubro, sector económico y/o perfil identificado, y que cumplan tanto con los requisitos formales del instrumento descritos en el punto 1.4 de esta Guía de Postulación, además de aquellos establecidos por la Dirección Regional relacionados con la focalización.

Para que las personas interesadas realicen consultas, Sercotec dispondrá agentes operadores que, para el caso del presente instrumento, corresponde a: Alta Gestión E.I.R.L., teléfonos: 71-2219435 +56 9 82228794, correo electrónico: aos@altagestionconsultora.cl.

Además, puede recurrir a los **Puntos Mipe** presencialmente en las oficinas regionales de Sercotec, por teléfono, o bien, en forma virtual ingresando a www.sercotec.cl.

2.1.2. Evaluación Fase de Análisis de Factibilidad

- a) **Admisibilidad del proyecto:** determinada por el cumplimiento de los requisitos establecidos en las letras desde la a) a la d) del punto 1.4.1 de esta Guía de Postulación, cuyos medios de verificación están disponibles en el Anexo N°1.
- b) **Admisibilidad de las empresas:** determinada por el cumplimiento de los requisitos establecidos en las letras desde la a) a la j) del punto 1.4.2 de esta Guía de Postulación, cuyos medios de verificación están disponibles en el Anexo N°1.

El no cumplimiento de algún criterio de admisibilidad según la verificación correspondiente, dará lugar a la eliminación de la empresa o cooperativa del proceso, en cuyo caso Sercotec le comunicará dicha situación vía correo electrónico⁸.

c) Evaluación Técnica Fase de Análisis de Factibilidad:

La Dirección Regional de Sercotec, luego de la evaluación de admisibilidad, aplicará los **criterios de selección** de acuerdo a la focalización, que constituyen un **30%** de la nota final, y son los siguientes:

⁸ La ausencia de la comunicación no obsta a la validez o eficacia de la declaración de inadmisibilidad y eliminación del proceso.

Criterio 1: N° de Integrantes	Nota	Medio de Verificación	Ponderación
El proyecto postulado está conformado por un grupo de al menos 5 Empresas o una Cooperativa	7	Ficha Idea de Negocio	15%
El proyecto postulado está conformado por un grupo 4 Empresas	5		
El proyecto postulado está conformado por un grupo 3 Empresas	3		
Criterio 2: % de Inversión Grupal	Nota	Medio de Verificación	Ponderación
El % de Inversión grupal es igual o mayor al 70% del total de las inversiones.	7	Ficha Idea de Negocio	15%
El % de inversión grupal es entre el 51% y 69% del total de las inversiones.	5		
El % de Inversión grupal es el 50% del total de las inversiones.	3		

Luego, la Dirección Regional de Sercotec aplicará los criterios de evaluación técnica, a partir de los siguientes criterios, cuyo detalle se encuentra disponibles en el Anexo N°7, y que constituyen un 70% de la nota final:

Criterio	Ponderación
Grado de asociatividad ⁹	40%
Oportunidad de mercado	60%
Total	100%

Del promedio final de los 2 criterios indicados se obtendrá una nota que representa el 70% de la evaluación de ésta etapa, la que se complementará con el 30% de los criterios de selección y focalización regionales, conformándose el 100% de la nota final, que debe ser superior a 5,0 para ser presentado a la instancia decisional y de asignación de recursos (CER).

Aquellos proyectos que no obtengan la nota mínima exigida (5,0), darán lugar a la eliminación del grupo de empresas o cooperativa del proceso, en cuyo caso Sercotec le comunicará dicha situación vía correo electrónico¹⁰.

2.1.3. Selección Fase de Análisis de Factibilidad

a) Presentación de proyectos para Fase de Análisis de Factibilidad

Una vez que el AOS y la Dirección Regional de Sercotec hayan realizado la evaluación de admisibilidad y técnica de los proyectos, el Ejecutivo/a de Sercotec recopila los antecedentes de cada empresa, pautas de evaluación y documentación requerida, corroborando que la evaluación de admisibilidad se haya realizado correctamente. De haber observaciones, deberá informar al AOS para que realice las correcciones necesarias.

⁹ Cuando se trata de postulante cooperativa, ésta obtendrá la máxima puntuación para este criterio.

¹⁰ La ausencia de la comunicación no obsta a la validez o eficacia de la declaración de inadmisibilidad y eliminación del proceso.

Con el proyecto definitivo, y siempre y cuando haya obtenido una nota igual o superior a 5,0 en la evaluación técnica, al menos el 50% de las empresas o la dirigencia de la cooperativa, presentará ante el CER el proyecto que se espera sea financiado en la Fase de Análisis de Factibilidad¹¹.

b) Selección Fase de Análisis de Factibilidad

Cada Proyecto Asociativo será evaluado para la Fase de Análisis de Factibilidad tanto por el Comité de Evaluación Regional (en adelante CER), en relación a:

El **CER**, aplica la siguiente pauta de evaluación, cuyo detalle se encuentra disponible en el Anexo N°8, debiendo obtener el proyecto, como mínimo, un 5,0.

Criterio	Ponderación
Potencial de implementación	35%
Oportunidad de mercado	30%
Grado de asociatividad ¹²	35%
Total	100%

La Dirección Regional de Sercotec informará a las empresas vinculadas a aquellos proyectos aprobados, que comenzarán la Fase de Análisis de Factibilidad, indicando sus características, actividades y productos.

Aquellos proyectos que no obtengan la nota mínima exigida (5,0) en la evaluación CER, darán lugar a la eliminación del grupo de empresas o cooperativa del proceso, en cuyo caso Sercotec le comunicará dicha situación vía correo electrónico¹³.

Además, debido a que de manera excepcional el instrumento puede operar incorporando adecuaciones en su ejecución para dar cuenta de la focalización que cada Dirección Regional pueda establecer, el CER podrá realizar ajustes en los siguientes ámbitos: beneficiarios, montos de financiamiento Sercotec, aporte empresarial o cofinanciamiento, ítems, restricciones y estructura de financiamiento, criterios de evaluación, requisitos de admisibilidad y de formalización relativas a la focalización de la convocatoria, fases, etapas y plazos de ejecución, modelo de administración y costos asociados a la operación, y montos de garantías. Esto con la aprobación previa de la Gerencia de Programas.

El CER podrá aprobar los proyectos con las modificaciones que considere pertinentes, siempre que no se altere la naturaleza y el objetivo general de estos, pudiendo exigir modificaciones técnicas y/o presupuestarias.

Se aplicará el procedimiento de “**Orden de Prelación**” en aquellos casos en que un grupo de empresas o cooperativa seleccionado/a renuncie al cofinanciamiento, incumpla algún requisito establecido en la Guía de Postulación, o se encuentre en otra situación calificada

¹¹ El Director/a Regional de Sercotec podrá autorizar la participación de un número menor de empresas cuando sea necesario.

¹² Cuando se trata de postulante cooperativa, ésta obtendrá la máxima puntuación para este criterio.

¹³ La ausencia de la comunicación no obsta a la validez o eficacia de la declaración de inadmisibilidad y eliminación del proceso.

por Sercotec que no permita materializar la entrega del cofinanciamiento, o bien, cuando la Dirección Regional disponga de mayores recursos para asignar a la convocatoria.

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

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 entregar el cofinanciamiento se escogerá al grupo de empresas postulante compuesto mayoritariamente por personas naturales de sexo femenino o por personas jurídicas constituidas con al menos 50% de su capital por socias mujeres y que, al menos, una de sus representantes legales sea de sexo femenino.

Es importante recordar que el resultado de la evaluación se informará a los/las postulantes a través de correo electrónico, por parte de Sercotec, según su registro de usuario/a en www.sercotec.cl y señalado en el Formato de Presentación de Proyectos al CER¹⁴.

2.1.4. Formalización Fase de Análisis de Factibilidad

Previo a la firma del contrato para la Fase de Análisis de Factibilidad, las empresas o cooperativa deberán acompañar verificadores de los requisitos de formalización que se detallan en el Anexo N°1, que corresponden a:

- a) No tener deudas laborales y/o previsionales, ni multas laborales y/o previsionales impagas
- b) Previo a la suscripción del contrato entre el Agente Operador Sercotec y el grupo de empresas o cooperativa seleccionada, ésta última deberá enterar al Agente Operador Sercotec el aporte empresarial correspondiente a la Fase de Análisis de Factibilidad, descrito en el punto 1.5 de la presente guía y establecido en las respectivas actas CER.
- c) Cada empresario/a perteneciente al grupo de empresas seleccionado o representante legal de la cooperativa, no podrá ser cónyuge, conviviente civil ni tener parentesco en primer y/o segundo grado por consanguinidad o afinidad con el personal directivo del Gobierno Regional del Maule, o de Sercotec, o del personal del Agente Operador Sercotec a cargo de la convocatoria y de la Dirección Regional que intervengan en la convocatoria, en el proceso evaluación y en la selección de los planes de trabajo seleccionados, ni con quienes participan en la asignación de recursos correspondientes al presente Fondo.
- d) Los gastos ejecutados para actividades del proyecto no pueden corresponder a la remuneración del seleccionado/a, ni de los socios/as, ni de representantes, ni de su respectiva cónyuge, conviviente civil, hijos y parientes por consanguinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos).
- e) En caso de ser persona jurídica, documentos de su constitución y antecedentes donde conste la personería del representante legal y el certificado de vigencia.

¹⁴ La ausencia de la comunicación no obsta a la validez o eficacia de la declaración de inadmisibilidad y eliminación del proceso.

Todo lo anterior (para ambas fases), en un plazo máximo de **10 días hábiles administrativos**¹⁵, contados desde la notificación que efectúe la Dirección Regional de Sercotec. Excepcionalmente, el Director Regional de Sercotec podrá autorizar la extensión de este plazo en 10 días hábiles administrativos adicionales a quienes soliciten, por escrito la ampliación, justificando las razones de esta solicitud.

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.

2.1.5. Ejecución Fase de Análisis de Factibilidad

Durante esta etapa el Agente Operador Sercotec desarrolla un análisis para determinar la viabilidad del nuevo negocio asociativo o de la mejora del existente, en términos económicos y técnicos, identificando oportunidades, las brechas de la microempresa participante y su potencial asociativo a través de un análisis de factibilidad. Como producto de esta etapa se obtendrá un Plan de Trabajo, compuesto por acciones de gestión empresarial e inversiones, y el Perfil del Gestor de Proyecto que incorpora funciones, perfil profesional y dedicación horaria. Además, durante la fase de Análisis de Factibilidad se realizarán actividades de generación de confianza y desarrollo de capital social, junto con analizar y determinar el acuerdo legal adecuado, que defina el uso, goce y enajenación para el caso de la administración de bienes comprados en conjunto.

En concreto, los productos de la fase de Análisis de Factibilidad son los siguientes:

- Instrumento de Análisis de Factibilidad.
- Perfil del Gestor de Proyecto: funciones, perfil profesional y dedicación horaria.
- Plan de Trabajo: compuesto por acciones de Gestión Empresarial e Inversiones
- Actividades de generación de confianza y desarrollo de capital social tales como capacitaciones, talleres, análisis participativos, establecimiento de compromisos, coaching, entre otros.
- Análisis del acuerdo legal adecuado, que defina el uso, goce y enajenación para el caso de la administración de bienes comprados en conjunto.

Con el fin de transmitir la lógica del instrumento, evitar errores de interpretación y consensuar la forma de implementar el proyecto, se deberá llevar a cabo una **reunión inicial**, al comienzo de la Fase de Análisis de Factibilidad, en la que participará la Dirección Regional de Sercotec, el Agente Operador Sercotec y el grupo de empresas o cooperativa.

2.2. Fase de Desarrollo

2.2.1. Acceso

Aquellos proyectos que hayan terminado satisfactoriamente la Fase de Análisis de Factibilidad, es decir, que hayan alcanzado todos los productos definidos en el punto 2.1.5. de la presente Guía de Postulación, podrán ser evaluados para su acceso a la Fase de Desarrollo.

¹⁵ Días administrativos corresponden a días comprendidos entre el día lunes y viernes, que no sean feriados.

Excepcionalmente, aquellas cooperativas que hayan sido beneficiarias de este instrumento durante los años 2019, 2020 o 2021 que hayan definido un Plan de Trabajo respecto del negocio asociativo, podrán acceder directamente a la Fase de Desarrollo, cuya pertinencia será evaluada por el CER.

2.2.2. Evaluación

- a) **Admisibilidad del proyecto:** determinada por el cumplimiento de los requisitos establecidos en las letras desde la a) a la d) del punto 1.4.1 de esta Guía de Postulación, cuyos medios de verificación están disponibles en el Anexo N°1.
- b) **Admisibilidad de las empresas:** determinada por el cumplimiento de los requisitos establecidos en las letras desde la a) a la j) del punto 1.4.2 de esta Guía de Postulación, cuyos medios de verificación están disponibles en el Anexo N°1.

El no cumplimiento de algún criterio de admisibilidad según la verificación correspondiente, dará lugar a la eliminación de la empresa o cooperativa del proceso, en cuyo caso Sercotec le comunicará dicha situación vía correo electrónico¹⁶.

c) **Presentación de proyectos para Fase de Desarrollo:**

Una vez que el Ejecutivo/a de Sercotec corrobora la existencia de todos los productos de la Fase de Análisis de Factibilidad, debidamente validados por el grupo de empresas o cooperativa, recopila los antecedentes de cada empresa, pautas de evaluación y documentación requerida. De haber observaciones, deberá informar al AOS para que realice las correcciones necesarias.

Con el proyecto definitivo, al menos el 50% de las empresas o la dirigencia de la cooperativa, presentará ante el CER el proyecto que se espera sea financiado en la Fase de Desarrollo¹⁷.

2.2.3. Selección Fase de Desarrollo

Cada Proyecto Asociativo será evaluado para la Fase de Desarrollo por el CER, en relación a:

- El **CER**, aplica la siguiente pauta de evaluación, cuyo detalle se encuentra disponible en el Anexo N°8, debiendo obtener el proyecto, como mínimo, un 5,0.

¹⁶ La ausencia de la comunicación no obsta a la validez o eficacia de la declaración de inadmisibilidad y eliminación del proceso.

¹⁷ El Director/a Regional de Sercotec podrá autorizar la participación de un número menor de empresas cuando sea necesario.

Criterio	Ponderación
Identificación y descripción de la oportunidad colectiva de negocio que se desea capturar	20%
Resultados Esperados del proyecto colectivo	20%
Integración y complementariedad de las acciones a desarrollar	10%
Factibilidad percibida para la captura del negocio	10%
Consistencia con la información del entorno descrita	10%
Nivel de vinculación con el CDN de la provincia de Cauquenes.	10%
Concordancia Ejes de Desarrollo Priorizados para el Territorio. (Turismo, Vitivinícola, Berries, Apícola, Hortalizas y producción de hongos)	10%
Grado de innovación del proyecto.	10%
Total	100%

La Dirección Regional de Sercotec informará a las empresas vinculadas a aquellos proyectos aprobados, que comenzarán la Fase de Desarrollo, indicando sus características, actividades y productos.

Aquellos proyectos que no obtengan la nota mínima exigida (5,0) en la evaluación CER, darán lugar a la eliminación del grupo de empresas o cooperativa del proceso, en cuyo caso Sercotec le comunicará dicha situación vía correo electrónico¹⁸.

El CER, por unanimidad de sus miembros asistentes y mediante acuerdo debidamente fundado, podrá modificar las normas referentes a los beneficiarios, tales como el nivel de ventas de empresarios/as participantes, reemplazo en los casos en que los empresarios/as desistan de su participación en el proyecto, transferencia a los AOS, duración de etapas, cofinanciamiento, entre otras, cuando algún público objetivo, sector económico, territorio o zona geográfica focalizada, así lo requiera.

El CER podrá aprobar los proyectos con las modificaciones que considere pertinentes, siempre que no se altere la naturaleza y el objetivo general de estos, pudiendo exigir modificaciones técnicas y/o presupuestarias.

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

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

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 entregar el cofinanciamiento se escogerá al grupo de empresas postulante compuesto mayoritariamente por personas naturales de sexo femenino o por personas jurídicas constituidas con al menos 50% de su capital por socias mujeres y que, al menos, una de sus representantes legales sea de sexo femenino.

¹⁸ La ausencia de la comunicación no obsta a la validez o eficacia de la declaración de inadmisibilidad y eliminación del proceso.

Es importante recordar que el resultado de la evaluación se informará a los/las postulantes a través de correo electrónico, según su registro de usuario/a en www.sercotec.cl¹⁹.

2.2.4. Formalización Fase de Desarrollo

Previo a la firma del contrato para la Fase de Desarrollo, las empresas o cooperativa deberán acompañar verificadores de los requisitos de formalización que se detallan en el Anexo N°1, que corresponden a:

- No tener deudas laborales y/o previsionales, ni multas laborales y/o previsionales impagas.
- No tener deudas tributarias liquidadas morosas, asociadas al Rut de la empresa beneficiaria, al momento de formalizar.
- Previo a la suscripción del contrato entre el Agente Operador Sercotec y el grupo de empresas o cooperativa seleccionada, ésta última deberá enterar al Agente Operador Sercotec el aporte empresarial correspondiente a la Fase de Desarrollo, descrito en el punto 1.5 de la presente guía y establecido en las respectivas actas CER.
- Para el caso de proyectos integrados por grupos de empresas que no forman una nueva entidad legal, se debe adjuntar un mandato especial, documento a través del cual, las empresas designan a una de ellas para que en su nombre y representación actúe técnica y administrativamente en la Fase de Desarrollo del Instrumento "JUNTOS, Fondo para Negocios Asociativos", así como en la adquisición de las inversiones y acciones de gestión empresarial de carácter grupal, definidas en el Plan de Trabajo. El formato del mandato especial está disponible en el Anexo N°10.
- Cada empresario/a perteneciente al grupo de empresas seleccionado o representante legal de la cooperativa, no podrá ser cónyuge, conviviente civil ni tener parentesco en primer y/o segundo grado por consanguinidad o afinidad con el personal directivo del Gobierno Regional del Maule, o de Sercotec, o del personal del Agente Operador Sercotec a cargo de la convocatoria y de la Dirección Regional que intervengan en la convocatoria, en el proceso evaluación y en la selección de los planes de trabajo seleccionados, ni con quienes participan en la asignación de recursos correspondientes al presente Fondo.
- Los gastos ejecutados para las Inversiones y las Acciones de Gestión Empresarial no pueden corresponder a la remuneración del seleccionado/a, ni de los socios/as, ni de representantes, ni de su respectiva cónyuge, conviviente civil, hijos y parientes por consanguinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos).
- En caso de ser persona jurídica, documentos de su constitución y antecedentes donde conste la personería del representante legal y el certificado de vigencia.

¹⁹ La ausencia de la comunicación no obsta a la validez o eficacia de la declaración de inadmisibilidad y eliminación del proceso.

- En el caso de los proyectos que contemplan habilitación de infraestructura en su plan de inversión²⁰, las empresas deberán acreditar, además, lo siguiente²¹:
 - Propietario: Certificado de dominio vigente.
 - Comodatario: Contrato de comodato.
 - Usufructuario: Inscripción del derecho real en el Conservador de Bienes competente.
 - Arrendatario: contrato de arrendamiento²².

Para aquellos casos en que el proyecto contemple habilitación de infraestructura y, a su vez, dicha habilitación será en un "nuevo arriendo", el contrato debe ser posterior a la formalización de la fase de desarrollo.

Todo lo anterior (para ambas fases), en un plazo máximo de **10 días hábiles administrativos**²³, contados desde la notificación que efectúe la Dirección Regional de Sercotec. Excepcionalmente, el/la Director/a Regional de Sercotec podrá autorizar la extensión de este plazo en 10 días hábiles administrativos adicionales a quienes soliciten, por escrito, la ampliación justificando las razones de esta solicitud.

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.

2.2.5. Ejecución Fase de Desarrollo

Etapa destinada a desarrollar acciones identificadas en el Plan de Trabajo que permitan instalar y/o fortalecer las capacidades técnicas, productivas, financieras, asociativas y de gestión de las empresas para la formación del nuevo negocio o mejora del existente, contribuyendo a su rentabilidad, sostenibilidad y competitividad.

La asignación de recursos será anual previa evaluación de cada proyecto, según corresponda. En consecuencia, el aporte empresarial deberá enterarse anualmente.

En concreto, los productos de la fase de Desarrollo son los siguientes:

- Acciones de Gestión Empresarial
- Inversiones
- Gestor de Proyecto

²⁰ En el caso de que sea arrendataria, el contrato de arrendamiento no puede prohibir la habilitación de infraestructura.

²¹ En casos justificados, el CER podrá autorizar la formalización sin acreditar esa condición, especialmente para grupos de empresas que forman una nueva entidad legal.

²² En el caso que el grupo de empresas forme una nueva persona jurídica, y esto constituya una actividad del proyecto, una de las empresas del grupo deberá firmar el contrato de arrendamiento y, una vez constituida la nueva empresa, se deberá modificar el contrato para que quien firme sea éste última.

²³ Días hábiles administrativos corresponden a días comprendidos entre el día lunes y viernes, que no sean feriados.

Durante la ejecución de la fase de desarrollo, y como parte del Instrumento, el grupo de empresas beneficiario recibirá un servicio de acompañamiento orientado a lograr la correcta puesta en marcha e implementación exitosa de su proyecto y asistencia al proceso de rendición de recursos, el que será prestado por el Agente Operador Sercotec.

- **Mecanismo de compras**

Las compras deberán realizarse con posterioridad a la fecha de suscripción de contrato. La realización de las compras podrá obedecer a dos modalidades:

- **Compra asistida por el AOS:** Un profesional designado por el Agente Operador de Sercotec acompaña al beneficiario/a, y en conjunto proceden a realizar las compras correspondientes. En estos casos el beneficiario/a deberá financiar los impuestos asociados a las compras, que no podrán corresponder al monto de su aporte.

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

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

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

- **Modificación presupuestaria**

En el caso que el grupo de empresas requiera modificar o reasignar alguna de las actividades del Plan de Trabajo de manera parcial, por cambio de precios, maquinaria, servicio de mejor calidad u otra circunstancia justificada, o incorporar nuevas actividades y/o ítems vinculados al objetivo del proyecto si existieran excedentes de recursos²⁴, esto deberá ser solicitado por el beneficiario/a de manera escrita al Agente Operador Sercotec y antes de la compra del bien o servicio modificado o reasignado. El Ejecutivo/a 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 máximas de financiamiento establecidas en la Guía de Postulación.

²⁴ Se generan excedentes de recursos si luego de ejecutar completamente la estructura de financiamiento aprobada, quedan saldos de presupuesto.

- **Gestor de Proyecto**

Respecto de la contratación del **Gestor de Proyecto**, quien no podrá ser un empresario/a del grupo ni un miembro de la cooperativa, la Dirección Regional de Sercotec validará proceso de selección, lo que implica la validación del perfil descrito en el plan de trabajo v/s el gestor/a elegido, y la transparencia del proceso. La responsabilidad de la selección recae sobre el grupo de empresas o cooperativa. Además, la figura del gestor es permanente, es decir, participa en el proyecto el tiempo que éste dure, sin perjuicio que sea contratado en un mes distinto al primero del proyecto, o cuente con jornadas parciales de trabajo o contra productos, y podrá ser reemplazado luego de procesos de evaluación de desempeño, entre otras situaciones, lo cual también deberá ser validado por la Dirección Regional de Sercotec.

El gestor deberá ser contratado de acuerdo a lo establecido por el procedimiento de rendición vigente.

La definición del perfil del gestor es uno de los productos de la Fase de Análisis de Factibilidad, sin embargo, éste deberá, como mínimo, poseer conocimientos de administración.

Las funciones del Gestor de Proyectos son las siguientes:

- Liderar el proceso de implementación del Plan de Trabajo, y velar por su correcta ejecución en términos del cumplimiento de lo señalado por el Reglamento del instrumento, esta Guía de Postulación y demás procedimientos.
- Ejercer la coordinación entre las empresas del grupo o cooperativa, y entre éstas y el AOS;
- Generar y almacenar información relativa a la implementación del Plan de Trabajo;
- Todos aquellos otros aspectos que establezca el Perfil generado durante la fase de Análisis de Factibilidad.

3.Modificación de Empresas²⁵

La modificación de empresas de un proyecto Juntos debe ser aprobado por el CER. Para ello, el Agente Operador Sercotec deberá enviar a la Dirección Regional de Sercotec, por escrito, el detalle de la incorporación o renuncia de alguna empresa del grupo.

Ante la renuncia de alguna empresa, el AOS deberá señalar las razones que la ocasionan y los argumentos que garantizan la integridad y correcta continuidad del proyecto.

En el caso de renuncia de alguna de ellas, no le serán devueltos los recursos entregados al Agente Operador Sercotec por concepto de aporte empresarial, entendiéndose que forman parte del proyecto global. Sólo será devuelto el porcentaje del aporte empresarial destinado a inversión individual en el caso que ésta no haya sido ejecutada.

²⁵ Sólo aplicable para proyectos formados por grupos de empresas.

Respecto de la incorporación de empresas al proyecto, el AOS deberá informar sobre los argumentos técnicos y económicos que justifican el ingreso, la caracterización de la empresa y todos los antecedentes que den cuenta del cumplimiento de los requisitos establecidos en el punto 1.4 de la presente Guía de Postulación.

Todo costo asociado a la incorporación de la nueva empresa deberá ser efectuado con posterioridad a la fecha del acta CER que aprobó dicho ingreso.

En ningún momento el proyecto podrá estar integrado por menos de 3 empresas.

4. Término del Proyecto

4.1. Término normal

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

4.2. Término Anticipado

Se podrá terminar anticipadamente el contrato entre el Agente Operador Sercotec y el grupo de empresas o cooperativa en los siguientes casos:

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

Se podrá terminar anticipadamente el contrato por causas no imputables al grupo de empresas o cooperativa, por ejemplo, a causa de fuerza mayor o caso fortuito, las cuales deberán ser calificadas debidamente por el Director Regional de Sercotec.

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

En el caso de ser aceptada, se autorizará el término anticipado por causas no imputables al grupo de empresas o cooperativa, 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 deberá hacer entrega de un informe final de cierre, en un plazo no superior a 10 días hábiles, contados desde la firma del contrato de resciliación.

En el caso que haya saldos no ejecutados, tanto en inversiones como en acciones de gestión empresarial, el Agente Operador Sercotec restituirá al grupo de empresas o cooperativa el monto del aporte empresarial que no haya sido ejecutado, en un plazo no superior a 15 días hábiles, contados desde la firma del contrato de resciliación.

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

Se podrá terminar anticipadamente el contrato por causas imputables al grupo de empresas o cooperativa, las cuales deberán ser calificadas debidamente por la Dirección Regional de Sercotec. Constituyen incumplimiento imputable al beneficiario las siguientes situaciones, entre otros:

- No dar aviso al Agente Operador Sercotec, en tiempo y forma, acerca de la imposibilidad de enterar su aporte empresarial, en el caso en que éste sea entregado en más de una cuota.
- 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 grupo de empresas o cooperativa renuncie sin expresión de causa a la continuación del proyecto o en el caso del grupo de empresas, la renuncia de una o más empresas que signifique que el grupo quede integrado por menos de tres empresas.
- Otras causas imputables a la falta de diligencia del grupo de empresas o cooperativa 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, deberá ser presentada, a la Dirección Regional de Sercotec, por el Agente Operador Sercotec por escrito, acompañada de los antecedentes que fundamentan dicha solicitud.

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

En el caso de término anticipado por causas imputables al grupo de empresas o cooperativa, éste no podrá postular a la convocatoria del mismo instrumento que realice Sercotec a nivel nacional por un período de 2 año, contados desde la fecha de la notificación del término del contrato.

En este caso, los recursos del aporte empresarial que no hayan sido ejecutados, no serán restituidos al grupo de empresas o cooperativa, salvo que el total ejecutado (Cofinanciamiento Sercotec más aporte empresarial) sea inferior al monto total del aporte empresarial. En este caso, todos los montos ejecutados se entenderán de cargo del aporte empresarial.

5. Otros

Los grupos de empresas beneficiarios autorizan desde ya a Sercotec para la difusión de su proyecto a través de los medios de comunicación.

La participación en este instrumento implica el conocimiento y aceptación de las características del Instrumento.

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

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

Los grupos de empresas postulantes, 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 el SII, Registro Civil, Dirección del Trabajo, Ministerio de Desarrollo Social, Tesorería General de la República, entre otros.

En el marco de las medidas aplicadas de alerta sanitaria por coronavirus COVID-19 dispuestas por el Gobierno de Chile, y con la intención de reforzar las medidas para enfrentar efectivamente la pandemia por coronavirus, las Direcciones Regionales de Sercotec, a través de su Director Regional, podrán autorizar la realización de todas las actividades que requieran interacción humana presencial, ya sea entre el agente operador Sercotec, el cliente y/o ejecutivos de fomento de Sercotec, de manera remota, a través de medios telefónicos, videoconferencias, correos electrónicos o cualquier otro medio que permita concretar la actividad contemplada en las bases respectivas, de la manera más eficaz posible, considerando el contexto de salud antes señalado.

Con todo, siempre la ejecución de las actividades deberá dejar registro de su realización, con el objeto de permitir las futuras fiscalizaciones, ya sea por parte del Agente Operador Sercotec, Contraloría General de la República u otro organismo con las facultades de realizar supervisión a la operación de los Programas de Sercotec.

Importante: Sercotec podrá interpretar, aclarar o modificar la presente Guía de Postulación, siempre que con ello no se altere lo sustantivo de éstas ni se afecte el principio de igualdad de los grupos de empresas postulantes. Dichas interpretaciones, aclaraciones o modificaciones serán oportunamente informadas.

**ANEXOS
JUNTOS, FONDO PARA NEGOCIOS
ASOCIATIVOS**

**ZONAS REZAGADAS FNDR
REGIÓN DEL MAULE
2022**

ANEXO N°1
MEDIOS DE VERIFICACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS DEL INSTRUMENTO

• **REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD DEL PROYECTO**

Requisito	Medio de verificación
a. Cumplir con la focalización definida por la Dirección Regional de Sercotec	Ficha Idea de Negocio Asociativo
b. Cumplir con el mínimo de empresas establecido en el reglamento del instrumento, es decir, al menos 3 empresas o una cooperativa	Ficha Idea de Negocio Asociativo
c. Cumplir con los plazos máximos establecidos en el reglamento del instrumento, es decir, hasta tres meses para la Fase de Análisis de Factibilidad y hasta 8 meses para la Fase de Desarrollo.	Ficha Idea de Negocio Asociativo
d. Cumplir con las reglas de financiamiento (ítems, montos y porcentajes), descritos en el punto 1.5. de la presente Guía de Postulación.	Ficha Idea de Negocio Asociativo

• **REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD DE LAS EMPRESAS O COOPERATIVA**

Requisito	Medio de verificación
<p>a. Empresas (personas naturales o jurídicas) con iniciación de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos, con una actividad económica vigente coherente con la focalización, y con ventas netas demostrables anuales mayores o iguales a 100 UF e inferiores o iguales a 25.000 UF. Excepcionalmente, podrán postular empresas cuyas ventas netas anuales demostrables sean inferiores a 100 UF, siempre que tengan menos de un año de antigüedad de iniciación de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos. Para efectos de la antigüedad, se considerará la fecha de inicio del proceso de captación de proyectos. Para el cálculo del nivel de ventas, se utilizarán el periodo comprendido entre el mes de abril de 2021 y el mes de marzo de 2022, en el caso de la fase de análisis de factibilidad. Para la fase desarrollo, se utilizará el periodo comprendido entre el mes de julio de 2021 a junio de 2022 (considerando que la fase de desarrollo iniciará en agosto de 2022).</p>	<p>-Carpeta Tributaria Electrónica completa para Solicitar Créditos, o -Carpeta Tributaria para Acreditar tamaños de empresas, o -Carpeta Personalizada, en cuyo caso deberá contener la información respecto del pago de los IVA a considerar para el cálculo de nivel de ventas</p> <p>Lo anterior puesto que lo que se quiere acreditar es:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Inicio de actividades en primera categoría menor a un año de existencia (en aquellos casos que la empresa acredite menos de 100 UF de ventas). - Actividad Económica. - Categoría Tributaria. - Nivel de ventas. <p>Para la emisión de cualquiera de las carpetas tributarias antes mencionadas se debe ingresar a la página del Servicio de Impuestos Internos link: http://zeus.sii.cl/dii_doc/carpeta_tributaria/html/index.htm a la cual deberá acceder con su Rut y contraseña de SII.</p>

<p>b. Cooperativas cuyas ventas promedio por asociado sean menores a 25.000 UF, lo cual se calcula con el monto de las ventas totales de la cooperativa dividido por el número de asociados, durante los últimos 12 meses, con una actividad económica vigente coherente con la focalización.</p> <p>Para efectos de la antigüedad, se considerará la fecha de inicio del proceso de captación de proyectos.</p> <p>Para el cálculo del nivel de ventas, se utilizarán el periodo comprendido entre el mes de abril de 2021 y el mes de marzo de 2022, en el caso de la fase de análisis de factibilidad. Para la fase desarrollo, se utilizará el periodo comprendido entre el mes de julio de 2021 a julio de 2022 (considerando que la fase de desarrollo iniciará en agosto de 2022).</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Acta de la Junta Constitutiva de la cooperativa, su extracto inscrito y publicado conforme lo dispone la Ley, y sus modificaciones posteriores, si correspondiere, donde se señale los integrantes (socios) vigentes de ésta. - Carpeta Tributaria Electrónica completa para Solicitar Créditos, o - Carpeta Tributaria para Acreditar tamaños de empresas, o - Carpeta Personalizada, en cuyo caso deberá contener la información respecto del pago de los IVA a considerar para el cálculo de nivel de ventas.
<p>e. No tener deudas laborales y/o previsionales, ni multas impagas, a la fecha del cierre de postulaciones. No obstante, Sercotec validará nuevamente esta condición al momento de formalizar.</p>	<p>Certificado de Antecedentes Laborales y Previsionales emitido por la Dirección del Trabajo (Certificado F-30 y F-30-1. Este último, sólo será exigible en aquellos casos que la empresa postulante tenga subcontrataciones).</p>
<p>f. No haber sido condenado por prácticas antisindicales o infracción a los derechos fundamentales del trabajador en los dos años anteriores (desde la fecha de inicio de la convocatoria).</p>	<p>Declaración Jurada (Anexo N°5). El que será contrastado con la información disponible el siguiente link: http://www.dt.gob.cl/portal/1626/w3-article-94445.html</p>
<p>g. No tener rendiciones pendientes con Sercotec, según los registros de la Gerencia de Administración y Finanzas</p>	<p>Este requisito será verificado con la información interna de Sercotec asociado al Rut de las empresas o cooperativa postulante.</p> <p>La Gerencia de Programas proveerá la información necesaria para la verificación del cumplimiento del requisito, a través de correo electrónico.</p>
<p>h. No haber incumplido las obligaciones contractuales de un proyecto de Sercotec, de los instrumentos Juntos, Crece, y/o Capital Semilla Emprende, con un Agente Operador Sercotec, a nivel nacional, entre el año 2018 y 2019.</p>	<p>Este requisito será verificado con la información interna de Sercotec asociado al Rut de las empresas o cooperativa postulante..</p>
<p>i. Tener domicilio comercial en la región del Maule en las comunas de Cauquenes Chanco, Empedrado y Pelluhue la presente convocatoria.</p> <p>No se financiarán proyectos a ser implementados en una región diferente a la cual se postula.</p>	<p>Este requisito podrá ser validado a través de alguno de los siguientes medios de verificación:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Boleta o factura de un servicio contratado en la región a nombre del/la postulante. - Para el caso de localidades rurales, declaración de domicilio emitida por un tercero que haga de Ministro de Fe (tales como presidente del Comité de Agua Potable Rural de la localidad correspondiente). - Iniciación de actividades registrada en el SII. - Otros medios pertinentes autorizados por SERCOTEC

j. Tener inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos en la(s) siguiente(s) actividad(es) económicas: multisectorial .	La actividad económica se verificará en la Carpeta Tributaria Electrónica u otros medios pertinentes definidos por Sercotec.
k. En caso de ser persona jurídica, ésta deberá estar legalmente constituida y vigente.	Documentos de su constitución y antecedentes donde conste la personería del representante legal y el certificado de vigencia, emitido con una antigüedad máxima de 60 días corridos desde la postulación.

ETAPA DE FORMALIZACIÓN DE GRUPOS DE EMPRESAS O COOPERATIVA BENEFICIARIA: FASE DE ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD

Requisito	Medio de verificación
l. No tener deudas laborales y/o previsionales, ni multas laborales y/o previsionales impagas	Certificado de Antecedentes Laborales y Previsionales emitido por la Dirección del Trabajo (Certificado F-30 y F-30-1. Este último, sólo será exigible en aquellos casos que la empresa postulante tenga subcontrataciones)
m. Previo a la firma de contrato entre el AOS y el grupo de empresas seleccionado, este último deberá enterar al AOS el aporte empresarial exigido para la Fase de Análisis de Factibilidad descrita en el punto 1.1 de la presente guía y establecido en la respectiva acta CER.	Comprobante de ingreso, depósito o de transferencia electrónica correspondiente al aporte empresarial comprometido al monto comprometido para la Fase de Análisis de Factibilidad.
n. El empresario/a perteneciente al grupo de empresas seleccionado no podrá tener parentesco en primer y/o segundo grado por consanguineidad o afinidad con el personal directivo de Sercotec, con el personal del AOS a cargo de la convocatoria y de la Dirección Regional que intervengan en la convocatoria, en el proceso evaluación y en la selección de los planes de trabajo seleccionados, ni con quienes participan en la asignación de recursos correspondientes al presente Fondo.	Declaración Jurada simple según formato de Anexo N°2.
o. Los gastos ejecutados para las actividades del proyecto no pueden corresponder a la remuneración del seleccionado/a, ni de los socios/as, ni de representantes, ni de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, hijos y parientes por consanguineidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos).	Declaración Jurada de No Consanguineidad: Anexo N°3
p. No tener deudas tributarias liquidadas morosas, asociadas al Rut de la	Certificado de Deuda Tributaria emitido por la Tesorería General de la República. La fecha de emisión

empresa beneficiaria, al momento de formalizar.	de este certificado no podrá ser superior a 30 días de antigüedad contados desde la fecha de formalización
---	--

ETAPA DE FORMALIZACIÓN DE GRUPOS DE EMPRESAS O COOPERATIVA BENEFICIARIA: FASE DE DESARROLLO

Requisito	Medio de verificación
q. No tener deudas laborales y/o previsionales, ni multas laborales y/o previsionales impagas	Certificado de Antecedentes Laborales y Previsionales emitido por la Dirección del Trabajo (Certificado F-30 y F-30-1. Este último, sólo será exigible en aquellos casos que la empresa postulante tenga subcontrataciones)
r. Previo a la ejecución de las acciones de gestión empresarial y del financiamiento de inversiones, deberá enterar al AOS el aporte empresarial exigido para la Fase de Desarrollo en el 1.5 de la presente guía.	Comprobante de ingreso, depósito o de transferencia electrónica correspondiente al aporte empresarial comprometido en el Plan de Trabajo postulado y aprobado.
s. En el caso de los proyectos que contemplan habilitación de infraestructura en su plan de inversión, las empresas deberán acreditar que se encuentran en condición de propietario, comodatario, usufructuario o arrendatario.	<ul style="list-style-type: none"> - Propietario: título de dominio (Inscripción de dominio Conservador de Bienes Raíces). - Comodatario: contrato de comodato. - Usufructuario: inscripción del derecho real de usufructo en Conservador de Bienes Raíces. - Arrendatario: contrato de arrendamiento. <p>En el caso de que sea arrendataria, el contrato de arrendamiento no puede prohibir la habilitación de infraestructura.</p> <p>En el caso que el grupo de empresas forme una nueva persona jurídica, y esto constituya una actividad del proyecto, una de las empresas del grupo deberá firmar el contrato de arrendamiento y, una vez constituida la nueva empresa, se deberá modificar el contrato para que quien firme sea éste última.</p>
t. El empresario/a perteneciente al grupo de empresas seleccionado no podrá tener parentesco en primer y/o segundo grado por consanguinidad o afinidad con el personal directivo de Sercotec, con el personal del AOS a cargo de la convocatoria y de la Dirección Regional que intervengan en la convocatoria, en el proceso evaluación y en la selección de los planes de trabajo seleccionados, ni con quienes participan en la asignación de recursos correspondientes al presente Fondo.	Declaración Jurada de Probidad: Anexo N°2.

<p>u. Los gastos ejecutados para las Inversiones y las Acciones de Gestión Empresarial no pueden corresponder a la remuneración del seleccionado/a, ni de los socios/as, ni de representantes, ni de su respectivos cónyuges, conviviente civil, hijos y parientes por consanguineidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos).</p>	<p>Declaración Jurada de No Consanguineidad: Anexo N°3</p>
--	--

**ANEXO N°2
DECLARACIÓN JURADA SIMPLE DE PROBIDAD**

..... de de 2022.

En _____, a _____ de _____ de 2022, don/doña _____, Cédula Nacional de Identidad N° _____, domiciliado en _____ (SÓLO EN CASO DE SER PERSONA JURIDICA AGREGAR: "Razón Social _____, RUT N° _____, representada por don/doña _____, Cédula Nacional de Identidad N° _____, ambos domiciliados para estos efectos en _____") participante del proyecto _____ declara bajo juramento, para efectos de la **"CONVOCATORIA JUNTOS, FONDO PARA NEGOCIOS ASOCIATIVOS ZONAS REZAGADAS FNDR, REGIÓN DEL MAULE 2022"**, que:

EN EL CASO DE SER PERSONA NATURAL. El empresario/a no podrá tener parentesco en primer y/o segundo grado por consanguineidad o afinidad con el personal directivo del Gobierno Regional del Maule, o de Sercotec, o con el personal del Agente Operador Sercotec a cargo de la convocatoria y de la Dirección Regional que intervengan en la convocatoria, el proceso evaluación y selección de los planes de trabajo seleccionados, ni con quienes participan en la asignación de recursos correspondientes al presente Fondo.

EN EL CASO DE SER PERSONA JURIDICA: Ninguno de los socios integrantes de ésta empresa el empresario/a no podrá tener parentesco en primer y/o segundo grado por consanguineidad o afinidad con el personal directivo del Gobierno Regional del Maule, o de Sercotec, o con el personal del Agente Operador Sercotec a cargo de la convocatoria y de la Dirección Regional que intervengan en la convocatoria, el proceso evaluación y selección de los planes de trabajo seleccionados, ni con quienes participan en la asignación de recursos correspondientes al presente Fondo.

**Nombre y Firma
Cédula de Identidad**

**ANEXO N°3
DECLARACIÓN JURADA SIMPLE
DE NO CONSANGUINIDAD EN LA RENDICIÓN DE LOS GASTOS**

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

- El gasto rendido en el ítem de Nuevas contrataciones **NO corresponde** a mi propia remuneración, ni de socios, representantes legales, ni de su respectivo cónyuge, hijos y parientes por consanguineidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos).
- El gasto rendido en el ítem de 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 y parientes por consanguineidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos).
- 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 ni tampoco de sus respectivos cónyuges y parientes por consanguineidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos).
- El gasto rendido en el ítem de Capacitación **NO corresponde** a mis propias boletas de honorarios, de socios, de representantes, ni tampoco de sus respectivos cónyuges 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 respectivas cónyuges, familiares por consanguineidad y afinidad hasta el 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, familiares por consanguineidad y afinidad hasta el 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, familiares por consanguineidad y afinidad hasta el 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 de alguno de los socios/as, representantes legales o de su respectivo cónyuge, familiares por consanguinidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos).

Da fe con su firma;

Nombre y Firma
Cedula de Identidad

ANEXO N° 4

DECLARACIÓN JURADA SIMPLE QUE ACREDITA NO HABER SIDO CONDENADO POR PRÁCTICAS ANTISINDICALES

En _____, a _____ de _____ de 2022, don/doña _____, Cédula Nacional de Identidad N° _____, domiciliado en _____ (SÓLO EN CASO DE SER PERSONA JURIDICA AGREGAR: "Razón Social _____, RUT N° _____, representada por don/doña _____, Cédula Nacional de Identidad N° _____, ambos domiciliados para estos efectos en _____") participante del proyecto _____ postulante al instrumento Juntos, Fondo para Negocios Asociativos, declara bajo juramento que NO ha sido condenado por prácticas antisindicales o infracción a los derechos fundamentales del trabajador dentro de los dos años anteriores.

Nombre oferente:

Nombre representante legal:

Firma:

Fecha:

ANEXO N°5
ÍTEMS FINANCIABLES FASE DE DESARROLLO

CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL	
ITEM	SUB ITEM / DESCRIPCION
I. Asistencia técnica y asesoría en gestión	<p>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, 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, social, comercio justo, seguridad, denominación de origen, u otras similares), diseñador, informático, desarrollo de software, consultorías en desarrollo de nuevas tecnologías de información.</p> <p>Marketing Digital. Elaboración de diagnósticos que identifiquen el posicionamiento, capacidad y/o herramientas digitales adecuadas al emprendimiento/empresa involucrado en el proyecto (modelo de análisis de negocio, definición de usuarios, propuesta de servicio/producto, medios de comunicación y comercialización, entre otros). En este sentido, siempre y cuando sea acorde a la naturaleza del proyecto, se podrá considerar el diagnóstico a los canales digitales preexistentes al mismo (por ejemplo, sitio web). Elaboración de Plan de Marketing digital (objetivos, estrategias, tácticas, monitoreo y control), y plan de medios (soporte, formato) relacionados directamente al proyecto. El proveedor del servicio debe entregar un informe que detalle el plan y/o diagnóstico realizado.</p> <p>Se excluyen de este ítem:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Los servicios de diseño, producción gráfica, audiovisual y publicitaria. - Los gastos de movilización, pasajes, alimentación y alojamiento en que incurran los consultores durante la prestación del servicio. - Los gastos de este subítem presentados con boletas del beneficiario/a, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Ver Anexo N° 3: Declaración Jurada de No Consanguinidad.
II. Capacitación	<p>Capacitación: Comprende el gasto en consultoría(s) dirigidas a los beneficiarios para el desarrollo de actividades de transferencia de conocimientos que “enseñen a hacer”; es decir, adquirir habilidades (capacidad para poner en práctica conocimientos) o actividades destinadas a informar respecto de temas de interés empresarial, como, por ejemplo, cursos, seminarios, charlas, talleres temáticos, encuentros empresariales u otras similares. Manejo, administración, monitoreo y control de canales de comunicación y/o comercialización digital, 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>

CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL	
ITEM	SUB ITEM / DESCRIPCION
	<p>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.</p> <p>Se excluyen de este ítem los gastos de este subítem presentados con boletas del beneficiario, socios, representantes, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos).</p> <p>Ver Anexo 3: Declaración Jurada No Consanguinidad.</p>
III. Acciones de Marketing	<p>1. Ferias, exposiciones, eventos: comprende el gasto por concepto de participación, de organización y desarrollo de ferias, exposiciones o eventos con el propósito de presentar y/o comercializar productos o servicios.</p> <p>En el caso de organización de eventos, el ítem incluye pago a consultor(es) a cargo de organizar la jornada; asistencia a los/as participantes; pago directo a proveedores por traslado, alimentación, alojamiento de beneficiarios/as del proyecto; pago por flete o sobrecargo aéreo o terrestre, en caso de transporte de muestras u otros bienes que tienen directa relación con el giro del negocio, necesarios para participar de la actividad; pago directo por uso de módulos, stand (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 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.</p> <p>2. Promoción, publicidad y difusión: comprende el gasto en contratación de servicios publicitarios, de promoción y difusión de los proyectos de fomento productivo. Por ejemplo: difusión y promoción comercial (avisos publicitarios en radio, televisión, letreros camineros); servicio de imprenta para folletería; artículos promocionales como 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/as, lápices, llaveros, gorros, tazones, etc.); envases, empaques y embalajes, acciones para el desarrollo de canales de venta y comercialización.</p>

CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL	
ITEM	SUB ITEM / DESCRIPCION
	<p>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.</p> <p>Se incluye en este ítem la contratación de los servicios de diseño, producción gráfica, audiovisual y publicitaria.</p> <p>3. Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías: Comprende el gasto por concepto de organización y desarrollo de viajes y visitas para transferencias comerciales o tecnológicas de beneficiarios/as de un proyecto. Incluye pago a consultor(es) a cargo de organizar la agenda de actividades y desarrollar un informe de resultados; pago directo a proveedores por servicios de traslado, alimentación, alojamiento y estadías de los beneficiarios/as/as participantes del proyecto. Incluye pagos por flete o sobrecargo en caso de transporte de muestras u otros bienes que tienen directa relación con el giro del negocio, necesarios para la participación en la actividad. En el caso que el beneficiario/a no utilice un consultor, deberá realizar un informe que detalle cada una de las actividades realizadas durante la misión comercial y/o tecnológica, visita y/o pasantía.</p> <p>Se excluyen los gastos por flete señalado en este subítem, presentados con boletas del beneficiario/a, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos).</p> <p>Ver Anexo 3: Declaración Jurada de No Consanguinidad.</p>
IV. Gastos de Formalización	<p>Gastos de constitución de empresas: Comprende el gasto por concepto de formalización de empresas, asociación o grupos de empresas, tales como constitución legal de persona jurídica, transformación de la persona jurídica, redacción Escritura de Constitución, Extracto, Inscripción en el Registro de Comercio, publicación en Diario Oficial y la respectiva protocolización.</p>
V. Gastos en Administración	<p>Gastos en Administración: Comprende el gasto para la contratación de un Gestor de Proyecto, estando permitida su inversión bajo las condiciones que señala la presente Guía de Postulación.</p> <p>Se excluyen: al beneficiario, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, familiares por consanguinidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padre y madre y hermanos). Se excluye todo el personal administrativo tales como secretarías, contadores, junior u otros.</p>

CATEGORÍA: INVERSIONES	
ITEM	SUB ITEM / DESCRIPCION
I. Activos	<p>Activos Fijos: Corresponde a la adquisición de bienes (activos físicos) necesarios para el proyecto que se utilizan directamente o indirectamente en el proceso de producción del bien o servicio ofrecido, tales como máquinas, equipos, herramientas, mobiliario de producción o soporte (por ejemplo, mesones, repisas, tableros, contenedores de recolección de basura y caballete), implementación de elementos tecnológicos (equipos computacionales, balanzas digitales, pesas, u otros similares), climatización de oficinas, incluye estructuras móviles o desmontables, tales como, toldos, stands y otros similares. Incluye la adquisición de casas prefabricadas, invernaderos, contenedores (container) y similares. Se incluyen además a animales para fines reproductivos o de trabajo permanente en el proceso productivo o de servicio. Para otros activos biológicos, se determinará su pertinencia de acuerdo a la naturaleza del proyecto en las distintas instancias de evaluación establecidas en los instrumentos. Se excluyen bienes raíces. Dentro de este ítem se incluye los gastos asociados a la instalación y puesta en marcha de los activos, tales como: fletes, servicios de instalación, 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. Cabe destacar que los bienes que no son estrictamente necesarios para el funcionamiento del proyecto, NO PUEDEN ser cargados en este ítem, tales como: gastos generales de administración, consumos básicos, materiales de escritorio, materiales de oficina y en general los materiales fungibles. Se aceptará el pago de la cuota inicial o pie de Leasings Financieros suscritos con bancos o instituciones financieras para financiamiento de Máquinas y/o Equipos. Este financiamiento sólo se podrá imputar como aporte empresarial.</p> <p>Activos Intangibles: Incluye también bienes intangibles, tales como software, registro de marca, entre otros que sean estrictamente necesarios para el funcionamiento del proyecto. Se excluye la adquisición de bienes propios, de 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). Anexo N° 3: Declaración Jurada de No Consanguinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Anexo N° 3: Declaración Jurada de No Consanguinidad.</p>
II. Infraestructura	<p>Habilitación de Infraestructura: Comprende el gasto necesario <u>para dejar apto un espacio físico o estructura previamente existente al proyecto</u> (taller, oficina, vehículos de trabajo u otro) para el funcionamiento del proyecto, como por ejemplo, reparación de pisos, techumbres y paredes, radier, tabiques, ampliaciones/obras menores²⁶, pintura del local, instalación de servicios sanitarios, electricidad, agua y gas para la propiedad que se tenga para el funcionamiento del proyecto, sistema de refrigeración para transporte de alimentos fríos en vehículo de trabajo, otros similares.</p>

²⁶ 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>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 de trabajo. Dentro de este sub ítem se incluye el gasto asociado a la habilitación del espacio físico, previamente existente al proyecto, que facilite la obtención de Resolución Sanitaria, como, por ejemplo: malla mosquitera, cubrimiento de línea de gas, doble puerta, y otros similares.</p> <p>Solo se podrá financiar este ítem si el inmueble es de propiedad del beneficiario o se encuentre en calidad de comodatario o usufructuario. Si el reglamento y/o manual del instrumento lo permiten, en el caso de arrendatario 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 de 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. 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 sub ítem se incluye el gasto asociado al servicio de flete para traslado de equipamiento, materiales u otros que pudiesen ser necesarios para la habilitación de infraestructura correspondiente, desde 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 y familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Anexo N° 3: Declaración Jurada de No Consanguinidad.</p>
III. Vehículos de trabajo	<p>Compra de vehículos: Comprenden aquellos vehículos motorizados, para pasajeros o carga adicional, que, en función de la naturaleza del proyecto postulado, se requieran de manera justificada en los ámbitos productivos o comerciales de la empresa y que requieran contar con patente para su circulación. Se excluyen automóviles, <i>station wagons</i>, o similares, que de acuerdo a lo establecido por SII y la normativa vigente NO son considerados como vehículos tributariamente de trabajo, a menos que la naturaleza del plan de trabajo justifiquen fundamentalmente su adquisición, lo cual se determinará en la evaluación técnica. Se aceptará el pago de la cuota inicial o pie de Leasings Financieros o créditos automotrices suscritos con bancos o instituciones financieras, para financiamiento de vehículos de trabajo.</p> <p>Este ítem de gastos solo se podrá imputar como aporte empresarial.</p>

CATEGORÍA: INVERSIONES

IV. Capital de Trabajo²⁷	<ol style="list-style-type: none"><li data-bbox="444 254 1382 569">1. Nuevas contrataciones: Comprende el gasto en remuneraciones u honorarios de nuevos trabajadores asociados al proyecto, contratados con posterioridad a la firma de contrato del cofinanciamiento. Incluye bonos por alimentación y transporte, si los hubiere, con las restricciones establecidas en los Reglamentos y/o Manuales del Instrumento. Se excluyen: al beneficiario/a, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Se excluye todo el personal administrativo tales como secretarías, contadores, junior u otros. Anexo N°3: Declaración Jurada de No Consanguinidad.<li data-bbox="444 569 1382 842">2. Nuevos arriendos: Comprende el gasto en 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 del cofinanciamiento. Se excluye el arrendamiento de bienes propios, de alguno de los socios/as, representantes legales o de sus respectivos cónyuges, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Anexo N°3: Declaración Jurada de No Consanguinidad.<li data-bbox="444 842 1382 1297">3. Materias primas y materiales: Comprende el gasto en aquellos bienes directos de la naturaleza o semielaborados que resultan indispensables para el proceso productivo y que son transformados o agregados a otros, para la obtención de un producto final; por ejemplo, harina para la elaboración de pan, o madera para la elaboración de muebles, barniz en la elaboración de muebles. Para otros insumos, se determinará su pertinencia de acuerdo a la naturaleza del proyecto en las distintas instancias de evaluación establecidas en los instrumentos. Dentro de este sub ítem se incluye el gasto asociado al servicio de flete para traslado de los bienes desde proveedor al lugar donde serán ubicados para ejecución del proyecto. Se excluye el pago de servicio de flete a alguno de los socios/as, representantes legales o de sus respectivos cónyuges, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Anexo N°3: Declaración Jurada de No Consanguinidad.<li data-bbox="444 1297 1382 1602">4. Mercadería: Comprende el gasto en aquellos bienes elaborados que serán objeto de venta directa o comercialización; por ejemplo, se compran y se venden pantalones. Dentro de este sub ítem se incluye el gasto asociado al servicio de flete para traslado de los bienes desde proveedor al lugar donde serán ubicados para ejecución del proyecto. Se excluye el pago de servicio de flete a alguno de los socios/as, representantes legales o de sus respectivos cónyuges, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Anexo N°3: Declaración Jurada de No Consanguinidad.
--	--

²⁷ El ítem Capital de Trabajo no puede ser superior al 30% del total del proyecto, respecto del ítem de inversiones.

ANEXO N°6
CRITERIOS DE EVALUACIÓN TÉCNICA

a) Grado de asociatividad (Ponderación 40%)

Criterio	DESCRIPCIÓN	PUNTAJE
Alto grado de asociatividad	Muy buena descripción del grado de asociatividad del grupo de empresas/cooperativa: se percibe un alto grado de complementariedad en términos del/los rubros/s de las empresas o cooperativas; existe un objetivo común claramente identificable y la voluntad de hacer esfuerzos de manera conjunta para el cumplimiento de los objetivos de la idea de negocio asociativo.	7
Buen grado de asociatividad	Buena descripción del grado de asociatividad del grupo de empresas/cooperativa: se percibe un suficiente grado de complementariedad en términos del/los rubros/s de las empresas o cooperativas; existe un objetivo común identificable y la voluntad de hacer esfuerzos de manera conjunta para el cumplimiento de los objetivos de la idea de negocio asociativo.	5
Escaso grado de asociatividad	Regular descripción del grado de asociatividad del grupo de empresas/cooperativa: se percibe un insuficiente grado de complementariedad en términos del/los rubros/s de las empresas o cooperativas; es complejo percibir un objetivo común y la voluntad de hacer esfuerzos de manera conjunta para el cumplimiento de los objetivos de la idea de negocio asociativo es escasa.	3
Nulo grado de asociatividad	Nula descripción del grado de asociatividad del grupo de empresas/cooperativa: no se percibe algún grado de complementariedad en términos del/los rubros/s de las empresas o cooperativas; no es posible percibir un objetivo común y no hay voluntad de hacer esfuerzos de manera conjunta para el cumplimiento de los objetivos de la idea de negocio asociativo.	1

b) Oportunidad de Mercado (Ponderación 60%)

Criterio	DESCRIPCIÓN	PUNTAJE
Muy buena descripción de la oportunidad en el mercado	Muy buena descripción de la oportunidad colectiva de mercado: Identifica en forma clara, detallada, coherente y lógica la oportunidad de mercado a capturar (necesidades insatisfechas, potenciales consumidores, proveedores, competidores y productos/servicios a implementar, características del mercado y oportunidades de integración).	7
Buena descripción de la oportunidad en el mercado	Buena descripción de la oportunidad de mercado: Identifica en forma coherente y lógica la oportunidad de mercado colectiva de negocio detectada y a capturar (necesidades insatisfechas, potenciales consumidores, competidores, productos/servicios a implementar, características del mercado, oportunidades de integración).	5
Regular descripción de la oportunidad en el mercado	Descripción regular de la oportunidad colectiva de mercado a capturar: Identifica y describe de manera regular la oportunidad colectiva de negocio (necesidades insatisfechas y potenciales consumidores, competidores y productos/servicios, características del mercado, oportunidades de integración).	3

Nula descripción de la oportunidad en el mercado	No logra identificar una oportunidad colectiva de mercado a capturar: no logra identificar claramente una oportunidad real de mercado (necesidades insatisfechas, identificación de potenciales consumidores, competidores y productos/servicios a implementar, oportunidades de integración).	1
---	---	---

ANEXO N°7
CRITERIOS DE EVALUACIÓN CER FASE DE ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD

a) Potencial de la idea de negocio asociativo y el grado de conocimiento del proyecto por parte de los empresarios/as (Ponderación 35%).

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PUNTAJE
Alto potencial de implementación	La idea de negocio asociativo presenta fortalezas superiores a sus debilidades. Se prevé una elevada probabilidad de éxito en su implementación. Además no se aprecian impedimentos para el éxito de la idea de negocio asociativo, dada su naturaleza y localización geográfica.	7
Buen potencial de implementación	La idea de negocio asociativo presenta fortalezas superiores a sus debilidades. Se prevé una cierta probabilidad de éxito en su implementación. Además no se aprecian grandes impedimentos para el éxito de la idea de negocio asociativo dada su naturaleza y localización geográfica.	5
Escaso potencial de implementación	La idea de negocio asociativo no presenta fortalezas ni debilidades. Se prevén insuficientes probabilidades de éxito en su implementación. Además, se aprecian ciertos impedimentos para el éxito de la idea de negocio asociativo dada su naturaleza y localización geográfica.	3
Nulo potencial de implementación	La idea de negocio asociativo presenta debilidades superiores a sus fortalezas. No se prevé alguna probabilidad de éxito en su implementación. Además se aprecian múltiples impedimentos para el éxito del proyecto dada su naturaleza y localización geográfica.	1

b) Oportunidad en el mercado para el negocio asociativo (Ponderación 30%):

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PUNTAJE
Muy buena descripción de la oportunidad en el mercado	Muy buena descripción de la oportunidad colectiva de mercado: Identifica en forma clara, detallada, coherente y lógica la oportunidad de mercado a capturar (necesidades insatisfechas, potenciales consumidores, proveedores, competidores y productos/servicios a implementar, características del mercado y oportunidades de integración).	7

Buena descripción de la oportunidad en el mercado	Buena descripción de la oportunidad de mercado: Identifica en forma coherente y lógica la oportunidad de mercado colectiva de negocio detectada y a capturar (necesidades insatisfechas, potenciales consumidores, competidores, productos/servicios a implementar, características del mercado, oportunidades de integración).	5
Regular descripción de la oportunidad en el mercado	Descripción regular de la oportunidad colectiva de mercado a capturar: Identifica y describe de manera regular la oportunidad colectiva de negocio (necesidades insatisfechas y potenciales consumidores, competidores y productos/servicios, características del mercado, oportunidades de integración).	3
Nula descripción de la oportunidad en el mercado	No logra identificar una oportunidad colectiva de mercado a capturar: no logra identificar claramente una oportunidad real de mercado (necesidades insatisfechas, identificación de potenciales consumidores, competidores y productos/servicios a implementar, oportunidades de integración).	1

c) Grado de asociatividad entre los empresarios del grupo o cooperativa (Ponderación 35%)

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PUNTAJE
Alto grado de asociatividad	Muy buena descripción del grado de asociatividad del grupo de empresas/cooperativa: se percibe un alto grado de complementariedad en términos del/los rubro/s de las empresas o cooperativas; existe un objetivo común claramente identificable y la voluntad de hacer esfuerzos de manera conjunta para el cumplimiento de los objetivos de la idea de negocio asociativo.	7
Buen grado de asociatividad	Buena descripción del grado de asociatividad del grupo de empresas/cooperativa: se percibe un suficiente grado de complementariedad en términos del/los rubro/s de las empresas o cooperativas; existe un objetivo común identificable y la voluntad de hacer esfuerzos de manera conjunta para el cumplimiento de los objetivos de la idea de negocio asociativo.	5
Escaso grado de asociatividad	Regular descripción del grado de asociatividad del grupo de empresas/cooperativa: se percibe un insuficiente grado de complementariedad en términos del/los rubro/s de las empresas o cooperativas; es complejo percibir un objetivo común y la voluntad de hacer esfuerzos de manera conjunta para el cumplimiento de los objetivos de la idea de negocio asociativo es escasa.	3
Nulo grado de asociatividad	Nula descripción del grado de asociatividad del grupo de empresas/cooperativa: no se percibe algún grado de complementariedad en términos del/los rubro/s de las empresas o cooperativas; no es posible percibir un objetivo común y no hay voluntad de hacer esfuerzos de manera conjunta para el cumplimiento de los objetivos de la idea de negocio asociativo.	1

ANEXO N°8
CRITERIOS DE EVALUACIÓN CER FASE DE DESARROLLO

a) Identificación y descripción de la oportunidad colectiva de negocio que se desea capturar (Ponderación 20%):

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PUNTAJE
Muy buena descripción de la oportunidad colectiva negocio a capturar	Identifica en forma clara, detallada, coherente y lógica la oportunidad colectiva de negocio a capturar (necesidades insatisfechas, potenciales consumidores, proveedores, competidores y productos/servicios a implementar, características del mercado y oportunidades de integración), sustentando con datos técnicos empíricos los argumentos del proyecto (datos cualitativos y cuantitativos, con sus respectivas fuentes). Demuestra conocimiento del ámbito geográfico en que se implementará el proyecto y espacios reales de intervención. Las metas y objetivos son claramente realizables.	7
Buena descripción de la oportunidad colectiva de negocio a capturar	Identifica en forma coherente y lógica la oportunidad colectiva de negocio detectada y a capturar (necesidades insatisfechas, potenciales consumidores, competidores, productos/servicios a implementar, características del mercado, oportunidades de integración), sustentada con datos técnicos y/o empíricos, cuantitativos y cualitativos, los argumentos del proyecto. Las metas y objetivos colectivos son claramente descritos y realizables.	6
Descripción regular de la oportunidad colectiva de negocio a capturar	Identifica y describe de manera regular la oportunidad colectiva de negocio (necesidades insatisfechas y potenciales consumidores, competidores y productos/servicios, características del mercado, oportunidades de integración), y otros antecedentes, logrando cierta coherencia técnica y sustentando de manera muy básica dichos argumentos. Objetivos colectivos se aprecian débiles para el proyecto.	5
Describe de manera muy débil la oportunidad colectiva de negocio a capturar	La descripción de la oportunidad colectiva de negocio (necesidades insatisfechas, potenciales consumidores, competidores y productos/servicios a implementar, características del mercado, oportunidades de integración) es débil, ambigua, poco clara y/o carente de fundamentos técnicos suficientes que la sustenten. Las metas y objetivos colectivos son poco claros en el proyecto.	3
No logra identificar una oportunidad colectiva de negocio a capturar	No logra identificar claramente una oportunidad real de negocio (necesidades insatisfechas, identificación de potenciales consumidores, competidores y productos/servicios a implementar, oportunidades de integración). No indica datos cuantitativos ni cualitativos, ni fuentes asociadas. No identifica metas y objetivos colectivos claros en el proyecto.	1

b) Resultados esperados del proyecto colectivo (Ponderación 20%):

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PUNTAJE
Descripción muy buena, clara y detallada de los resultados esperados	Identifica en forma clara y detallada cada una de las variables de resultado esperadas, adecuadas en cantidad y calidad para los objetivos del proyecto. Estas son coherentes y lógicas con la propuesta metodológica y se espera que tengan un elevado impacto en la gestión y/o desempeño de las empresas involucradas en el proyecto. Los indicadores presentados, se ven complementados por otros no necesariamente señalados en el enunciado pero igualmente importantes.	7
Describe de buena forma los resultados esperados	Identifica y describe en forma coherente y lógica los resultados esperados del proyecto, incorporando un número suficiente de variables de resultado empíricamente verificables y de acuerdo a características que resultan coherentes con la metodología propuesta y los objetivos del proyecto.	6
Regular descripción de los resultados esperados	Identifica y describe de manera regular los resultados esperados, considerando un alcance y profundidad básico de las variables de resultado consideradas. Existe un nivel limitado de congruencia entre la propuesta metodológica del proyecto y los resultados esperados.	5
Débil, confusa y/o muy poco clara descripción de los resultados esperados del proyecto	Se identifican en forma confusa y poco clara los resultados esperados al término del proyecto, sin coherencia entre la metodología propuesta y los resultados esperados. Incluye un número escaso y pobre de resultados esperados, sin especificar alcance ni profundidad.	3
Muy mala identificación y descripción de los resultados esperados del proyecto	La implementación del proyecto no se manifiesta a través de resultados empíricos, bajo ninguna de los parámetros considerados para este criterio, ni bajo ningún otro que sea claramente identificado.	1

c) Integración y complementariedad de las acciones a desarrollar (Ponderación 10%):

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PUNTAJE
Considera, y describe de forma sobresaliente las actividades, su complementariedad e integralidad dentro del proyecto y con los objetivos colectivos y resultados propuestos	Identifica y describe en detalle las actividades asociadas al proyecto, siendo éstas coherentes entre sí, complementarias y coherentes con los objetivos colectivos y resultados esperados del proyecto. Adiciona acciones que permiten un nivel superior de integración, profundidad y alcance de los resultados según las características del proyecto. Identifica tiempos y responsabilidades adecuados para la ejecución e implementación del proyecto.	7
Considera y describe de buena forma las actividades y su integración y complementariedad en el proyecto colectivo y estas son coherentes con los objetivos colectivos y resultados propuestos	Identifica y describe cada una de las actividades del proyecto, siendo estas coherentes entre sí y con los objetivos colectivos y resultados esperados del proyecto, asociando a ellas cada uno de los tiempos de ejecución e implantación y responsabilidades asociadas.	6
Describe de forma limitada la integración y complementariedad de las actividades y ámbitos de intervención del proyecto colectivo con los objetivos colectivos y resultados propuestos	Identifica y describe de manera básica las actividades. Estas presentan escasa integración, o no resultan del todo coherentes con el proyecto colectivo propuesto.	5
Identifica de manera confusa y poco clara las actividades y metodología	Se describen en forma confusa y poco coherente las actividades a desarrollar propuestas en el proyecto colectivo.	3
Nula identificación y descripción de los resultados esperados del proyecto	La calidad de acciones no responde a los objetivos y sentido colectivo de este programa	1

d) Factibilidad percibida para la captura de la oportunidad de negocio (Ponderación 10%):

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PUNTAJE
Alta factibilidad percibida para la captura de la oportunidad de negocio	El proyecto entrega información que acredita que cumple de manera muy satisfactoria, donde los empresas cuentan con el capital humano (Nº de trabajadores/as, especialización del trabajo, etc.), infraestructura, equipamiento, medios de comercialización (individual y/o colectivo) y con un ambiente físico apropiado para concretar la oportunidad de negocio (infraestructura, medio ambiente libre de contaminación, alejado de externalidades ambientales negativas producto de actividades agresivas con el entorno natural como minas, grandes industrias, termoeléctricas, etc.)	7
Se percibe factibilidad para la captura de la oportunidad de negocio	El proyecto da cuenta y entrega información que acredita que cumple de manera satisfactoria, donde los empresas cuentan con el capital humano (Nº de trabajadores/as, especialización del trabajo, etc.), infraestructura, equipamiento, medios de comercialización (individual y/o colectivo) y con un ambiente físico apropiado para concretar la oportunidad de negocio (infraestructura, medio ambiente libre de contaminación, alejado de externalidades ambientales negativas producto de actividades agresivas con el entorno natural como minas, grandes industrias, termoeléctricas, etc.)	6
Regular factibilidad percibida para la captura de la oportunidad de negocio	El proyecto da cuenta de manera parcial y suficiente de que las empresas cuentan con el capital humano (Nº de trabajadores/as, especialización del trabajo, etc.), infraestructura, equipamiento, medios de comercialización (individual y/o colectivo) y con un ambiente físico apropiado para concretar la oportunidad de negocio (infraestructura, medio ambiente libre de contaminación, alejado de externalidades ambientales negativas producto de actividades agresivas con el entorno natural como minas, grandes industrias, termoeléctricas, etc.)	5
Insuficiente factibilidad percibida para la captura de la oportunidad de negocio	El proyecto da cuenta de manera parcial e insuficiente de que las empresas cuentan con el capital humano (Nº de trabajadores/as, especialización del trabajo, etc.), infraestructura, equipamiento, medios de comercialización (individual y/o colectivo) y con un ambiente físico apropiado para concretar la oportunidad de negocio (infraestructura, medio ambiente libre de contaminación, alejado de externalidades ambientales negativas producto de actividades agresivas con el entorno natural como minas, grandes industrias, termoeléctricas, etc.)	3
Nula factibilidad percibida para la captura de la oportunidad de negocio	El proyecto no da cuenta que las empresas cuentan con el capital humano (Nº de trabajadores/as, especialización del trabajo, etc.), infraestructura, equipamiento, medios de comercialización (individual y/o colectivo) y con un ambiente físico apropiado para concretar la oportunidad de negocio (infraestructura, medio ambiente libre de contaminación, alejado de externalidades ambientales negativas producto de actividades agresivas con el entorno natural como minas, grandes industrias, termoeléctricas, etc.)	1

e) Consistencia con la información de entorno descrita (Ponderación 10%):

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PUNTAJE
Altamente consistente con la información de entorno descrita	El proyecto da cuenta y entrega información que acredita que cumple de manera muy satisfactoria con la identificación de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas se encuentran consistentemente identificadas y dimensionadas en el marco de ejecución del proyecto, y las actividades colectivas contempladas son posibles de ejecutar en el corto plazo.	7
Suficientemente consistente con la información de entorno descrita	El proyecto da cuenta y entrega información que acredita que cumple de manera satisfactoria con la identificación de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas se encuentran consistentemente identificadas y dimensionadas en el marco de ejecución del proyecto, y las actividades colectivas contempladas son posibles de ejecutar en el corto plazo.	6
Regularmente consistente con la información de entorno descrita	El proyecto da cuenta de manera parcial y suficiente de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas se encuentran consistentemente identificadas y dimensionadas en el marco de ejecución del proyecto, y las actividades colectivas contempladas son posibles de ejecutar en el corto plazo.	5
Insuficientemente consistente con la información de entorno descrita	El proyecto da cuenta de manera parcial e insuficiente de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas se encuentran consistentemente identificadas y dimensionadas en el marco de ejecución del proyecto, y las actividades colectivas contempladas son posibles de ejecutar en el corto plazo.	3
Nulamente consistente con la información de entorno descrita	El proyecto no da cuenta de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas se encuentran consistentemente identificadas y dimensionadas en el marco de ejecución del proyecto, y las actividades colectivas contempladas son posibles de ejecutar en el corto plazo.	1

f) Nivel de vinculación con el CDN de la provincia de Cauquenes (Ponderación 10%):

Postulante recibe asesoría del CDN	El postulante está debidamente inscrito en registro de CDN de Cauquenes o Constitución, Sistema Neoserra.	7
Postulante No recibe asesoría del CDN	El postulante No está debidamente inscrito en registro de CDN de Cauquenes o Constitución, Sistema Neoserra.	3

g) Concordancia Ejes de Desarrollo Priorizados para el Territorio. (Turismo, Vitivinícola, Berries, Apícola, Hortalizas y producción de hongos) (Ponderación 10%):

Plan de Trabajo postulante es concordante con al menos uno de los ejes estratégicos productivos.	Debe observarse que el rubro de la empresa del postulante pertenece a uno de los siguientes ejes de Desarrollo: (Turismo, Vitivinícola, Berries, Apícola, Hortalizas y producción de hongos)	7
Plan de Trabajo postulante es medianamente concordante con al menos uno de los ejes estratégicos productivos.	Debe observarse que el rubro de la empresa del postulante no pertenece a uno de los siguientes ejes de Desarrollo: (Turismo, Vitivinícola, Berries, Apícola, Hortalizas y producción de hongos)	3

h) Grado de innovación del proveedor (Ponderación 10%):

Se observa un alto nivel de innovación en cuanto a las inversiones propuestas en el plan de inversiones del postulante	El Proyecto da cuenta plenamente que las inversiones a realizar presentan innovaciones tanto en mejoras de productividad o disminución de costos o en la incorporación de un sistema productivo o de servicio innovador en el territorio	7
Se observa un mediano nivel innovación en cuanto a las inversiones propuestas en el plan de inversiones del postulante.	El Proyecto da cuenta de manera parcial que las inversiones a realizar presentan innovaciones tanto en mejoras de productividad o disminución de costos o en la incorporación de un sistema productivo o de servicio innovador en el territorio	5
Se observa un bajo nivel innovación en cuanto a las inversiones propuestas en el plan de inversiones del postulante	El Proyecto no da cuenta plenamente que las inversiones a realizar presentan innovaciones tanto en mejoras de productividad o disminución de costos o en la incorporación de un sistema productivo o de servicio innovador en el territorio	3

ANEXO N° 9

FORMATO DE MANDATO ESPECIAL

En la ciudad de _____, con fecha ____ de _____.

1.- La Empresa _____, RUT N° _____, representada en este acto por don/ña _____, cédula de identidad N° _____, ambos domiciliados en _____.

2.- La Empresa _____, RUT N° _____, representada en este acto por don/ña _____, cédula de identidad N° _____, ambos domiciliados en _____.

3.- La Empresa _____, RUT N° _____, representada en este acto por don/ña _____, cédula de identidad N° _____, ambos domiciliados en _____.

4.- La Empresa _____, RUT N° _____, representada en este acto por don/ña _____, cédula de identidad N° _____, ambos domiciliados en _____.

5.- La Empresa _____, RUT N° _____, representada en este acto por don/ña _____, cédula de identidad N° _____, ambos domiciliados en _____.

Vienen por el presente acto en otorgar mandato especial a la Empresa _____, RUT N° _____, representada por don/ña _____, cédula de identidad N° _____, ambos domiciliados en _____, para que en su nombre y representación actúe técnica y administrativamente en la Fase de Desarrollo del Instrumento "JUNTOS, Fondo para Negocios Asociativos", así como en la adquisición de las inversiones y acciones de gestión empresarial de carácter grupal, definidas en el Plan de Trabajo.

Además, otorgan mandato especial a la Empresa _____, RUT N° _____, representada por don/ña _____, cédula de identidad N° _____, ambos domiciliados en _____, para que en su nombre y representación actúe en calidad de suplente del titular, con todas las facultades del representante principal, pudiendo actuar sólo en ausencia de éste.

En comprobante y previa lectura, firman los comparecientes.

Representante Empresa XXXXXX

Representante Empresa XXXXXX

Representante Empresa XXXXXX

Representante Empresa XXXXXX



Representante Empresa XXXXXX