



**BASES DE CONVOCATORIA**



**CAPITAL ABEJA EMPRENDE**

**REGIÓN DEL BIOBÍO  
2022**





|  |    |
|--|----|
| 1. DESCRIPCIÓN DEL INSTRUMENTO .....   | 3  |
| 1.1 ¿Qué es? .....   | 3  |
| 1.2 ¿A quiénes está dirigido? .....  | 4  |
| 1.3 ¿Quiénes no pueden participar? .....   | 4  |
| 1.4 Focalización de la convocatoria .....  | 5  |
| 1.5 Requisitos de la convocatoria .....  | 5  |
| 1.6 ¿Qué financia? .....   | 8  |
| 1.7 Ítems con restricciones de financiamiento .....  | 10 |
| 1.8 ¿Qué NO financia este instrumento?.....  | 11 |
| 2. POSTULACIÓN .....   | 12 |
| 2.1 Plazos de postulación.....   | 12 |
| 2.2 Pasos para postular.....   | 12 |
| 2.3 Apoyo en el proceso de postulación .....   | 16 |
| 3. EVALUACIÓN Y SELECCIÓN .....  | 16 |
| 3.1 Evaluación de admisibilidad automática .....   | 16 |
| 3.2 Test de Preselección .....   | 17 |
| 3.3 Evaluación Técnica.....  | 17 |
| 3.4 Comité de Evaluación Regional (CER) .....  | 18 |
| 4. FASE DE DESARROLLO .....  | 21 |
| 4.1 Formalización.....   | 21 |
| 4.2 Formulación del Plan de Trabajo .....  | 23 |
| 4.3 Implementación del Plan de Trabajo.....  | 27 |
| 5. TÉRMINO DEL PROYECTO .....  | 30 |
| 5.1 Término Anticipado del Proyecto .....  | 30 |
| 5.2 Incumplimiento del Contrato (verificado con posterioridad a la vigencia del contrato). ..... | 31 |
| 6. OTROS.....  | 33 |
| ANEXO N° 1.....  | 36 |
| ANEXO N° 2.....  | 40 |
| ANEXO N° 3.....  | 49 |
| ANEXO N° 4.....  | 50 |
| ANEXO N° 5.....  | 51 |
| ANEXO N° 6.....  | 54 |
| ANEXO N° 7.....  | 61 |
| ANEXO N° 8.....  | 65 |



## 1. DESCRIPCIÓN DEL INSTRUMENTO

### 1.1 ¿Qué es?

Es un fondo concursable que promueve la creación de nuevos negocios con participación en el mercado, a través de la formulación de una Idea de Negocio que se expresa en un Plan de Trabajo para implementar un negocio que se encuentren dentro de la focalización regional definida por cada Dirección Regional.

Para esto, el Servicio de Cooperación Técnica, Sercotec, brindará apoyo consistente en:

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

Para acceder a este instrumento, las emprendedoras deberán elaborar y postular una Idea de Negocio a través de la página <https://www.sercotec.cl/> previa validación de los requisitos de admisibilidad establecidos en el punto 1.5.1 de las presentes bases de convocatoria.

El Programa Emprende permite a las emprendedoras, cuyas ideas de negocio hayan sido seleccionadas, recibir asesoría de parte de un Agente Operador Sercotec<sup>2</sup>, para la formulación técnica y financiera de un **Plan de Trabajo**, junto con la implementación de **Acciones de Gestión Empresarial**, para el desarrollo de competencias y capacidades, e **Inversiones**, consistentes en la adquisición de bienes para cumplir los objetivos de la Idea de Negocio.

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

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

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

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

<sup>2</sup> Agente Operador Sercotec: personas jurídicas de derecho público o privado habilitadas para la ejecución de proyectos de fomento, que son asignados por el Servicio de Cooperación Técnica, Sercotec.



Sercotec financiará las actividades identificadas en el Plan de Trabajo por un valor mínimo de \$3.000.000.- hasta un máximo de \$3.500.000.- netos<sup>3</sup>. El Plan de Trabajo debe contemplar:

- a. **Acciones de Gestión Empresarial**, a las que debe destinar un monto mínimo de \$200.000.- y un monto máximo de \$500.000.- El monto mínimo tiene carácter obligatorio y debe estar distribuido en al menos uno de los siguientes ítems de financiamiento: a) Asistencia técnica y asesoría en gestión; b) Capacitación; y c) Acciones de marketing.
- b. **Inversiones**, por un monto mínimo de \$2.800.000.- hasta un máximo de \$3.300.000.-

El plan de trabajo no considera la entrega de aporte empresarial por parte de la emprendedora seleccionada.

Las Ideas de Negocios a ser financiadas, deben implementarse íntegramente en el territorio focalizado de la presente convocatoria.

**El cupo estimado para beneficiarias de esta convocatoria es de 89 a nivel regional.**

## 1.2 ¿A quiénes está dirigido?

A emprendedores/as mujeres de sexo registral femenino, sin inicio de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos que cuenten con una Idea de negocio para implementar un Plan de Trabajo coherente con el foco definido por cada Dirección Regional, y requieran de financiamiento para poder concretarlo<sup>4</sup>.

## 1.3 ¿Quiénes no pueden participar?

- a. Los emprendedores/as que tengan contrato vigente, incluso a honorarios, con Sercotec, o con el Agente Operador a cargo de la convocatoria, o quienes participen en la asignación de recursos correspondientes a la convocatoria, ya sea que este contrato se celebre con anterioridad a la postulación o durante el proceso de evaluación y selección.
- b. El/la cónyuge o conviviente civil y los parientes hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad inclusive respecto del personal directivo de Sercotec, o del personal del Agente Operador a cargo de la convocatoria o de quienes participen en la asignación de recursos correspondientes a la presente convocatoria.

<sup>3</sup> Subsidio no aplica para el financiamiento de IVA u otros impuestos. El pago de los impuestos de todo el proyecto es de cargo de los beneficiarios/as. Detalles en punto 1.8 de las presentes bases.

<sup>4</sup> Si la persona interesada ya tiene inicio de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos (SII), como persona natural, puede encontrar información sobre el Instrumento Crece, Fondo de Desarrollo de Negocios en [www.sercotec.cl](http://www.sercotec.cl)



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

#### **1.4 Focalización de la convocatoria**

La presente convocatoria está dirigida a emprendedoras, mayores de 18 años, de sexo registral femenino, que tienen domicilio en la Región del Biobío, y es de carácter multisectorial.

#### **1.5 Requisitos de la convocatoria**

Las postulantes deberán cumplir con todos los requisitos establecidos en las presentes bases de convocatoria, los que serán verificados en las distintas etapas, ya sea a través de la plataforma de postulación y/o por el Agente Operador designado por Sercotec para estos efectos. Se solicitará a la emprendedora, cuando corresponda, los documentos indicados en el **Anexo N°1**, que permitirán acreditar su cumplimiento.

Los requisitos de la presente convocatoria son:

##### **1.5.1 Requisitos de Admisibilidad**

###### **1.5.1.1 Validación automática**

- a. Ser persona natural, de nacionalidad chilena o extranjera, mayor de edad y de sexo registral femenino<sup>5</sup>, **sin inicio de actividades** ante el Servicio de Impuestos Internos (SII) **en primera categoría**<sup>6</sup> a la fecha de inicio de la convocatoria.
- b. La **Idea de Negocio** debe considerar un monto mínimo de \$3.000.000.- hasta un máximo \$3.500.000.- (neto) de subsidio Sercotec- La Idea de Negocio en el Plan de Trabajo deberá considerar **Acciones de Gestión Empresarial** por un monto mínimo de \$200.000.- hasta un máximo de \$500.000.- en al menos uno de los siguientes

<sup>5</sup> Según información registrada por el Servicio de Registro Civil e Identificación.

<sup>6</sup> Las personas postulantes pueden tener inicio de actividades ante el SII en segunda categoría.



Ítems de financiamiento: a) Asistencia técnica y asesoría en gestión; b) Capacitación; y c) Acciones de marketing.

En caso de existir un error en los montos postulados, éstos deberán ajustarse durante la evaluación del CER.

- c. No tener deudas laborales y/o previsionales ni multas impagas, asociadas al Rut de la postulante, a la fecha de envío y cierre de postulaciones. Sercotec validará nuevamente esta condición al momento de formalizar.
- d. No tener condenas por prácticas antisindicales o por infracción a derechos fundamentales del trabajador, dentro de los dos años anteriores a la fecha de cierre de la postulación de la presente convocatoria. Sercotec validará nuevamente esta condición al momento de formalizar.
- e. No tener rendiciones pendientes con Sercotec y/o con el Agente Operador a la fecha de inicio de la convocatoria.
- f. No haber incumplido las obligaciones contractuales de un proyecto Sercotec, con el Agente Operador Sercotec (término anticipado de contrato o incumplimiento de contrato, por hecho o acto imputable al beneficiario/a), dentro de los dos años anteriores a la fecha de inicio de la convocatoria.
- g. No haber sido beneficiaria de alguna convocatoria Emprende, financiada con fondos regulares de Sercotec y/o extrapresupuestarios, durante los años 2020, 2021 y/o 2022, para la empresa beneficiaria y a su representante legal (postulante seleccionada de convocatoria emprende anterior).
- h. No haber sido beneficiaria del Programa Formalízate de Sercotec, durante el año 2021, para la empresa beneficiaria y a su representante legal (postulante seleccionada de convocatoria emprende anterior).

### **1.5.2. Requisitos de Evaluación Técnica**

- a. En caso de que existan 2 o más convocatorias simultáneas de Capital Semilla o Capital Abeja en la Región, sólo se procederá a realizar una evaluación técnica por RUT. La emprendedora debe decidir en qué convocatoria continuará.

De no existir convocatorias simultáneas Capital Semilla o Capital Abeja, sólo se evaluará el primer formulario enviado por RUT. Se entiende por convocatorias simultáneas las que parten el mismo día.

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



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

### **1.5.3. Requisitos de Formalización**

- a. No tener deudas laborales y/o previsionales, ni multas impagas, que se encuentren asociadas al Rut de la postulante seleccionada, al momento de formalizar.
- b. No haber sido condenada por prácticas antisindicales y/o por una infracción a los derechos fundamentales del trabajador, asociado al Rut de la postulante seleccionada, dentro de los dos años anteriores a la fecha de la firma del contrato.
- c. La postulante seleccionada debe tener domicilio en el territorio focalizado de la convocatoria a la que postula y donde implementará su proyecto. No se financiarán proyectos a ser implementados en una región diferente a la cual postula.
- d. En caso que la Idea de Negocio considere financiamiento para habilitación de infraestructura, ya sea un inmueble o un vehículo, y ésta haya sido aprobada con dicha característica por el Comité de Evaluación Regional (CER), la beneficiaria deberá acreditar una de las siguientes condiciones<sup>7</sup>: ser propietaria, usufructuaria, comodataria, arrendataria<sup>8</sup>; propietario/a del inmueble en régimen de sociedad conyugal o unión civil o acreditar cualquier otro antecedente en que el titular del derecho de dominio o quien tenga la facultad de realizarlo (por ejemplo, organismo público encargado de entregar la concesión) ceda el uso a la emprendedora.
- e. Estar inscrita en el curso virtual de Sercotec: “Diseño de Modelos de Negocios”, disponible en <https://capacitacion.sercotec.cl>, a la fecha de firma del contrato. Este curso debe aprobarse, como máximo, durante la etapa destinada a la implementación del Plan de Trabajo.
- f. Estar inscrita en el curso virtual de Sercotec: “Sustentabilidad”, disponible en <https://capacitacion.sercotec.cl>, a la fecha de firma del contrato. Este curso debe aprobarse, como máximo, durante la etapa destinada a la implementación del Plan de Trabajo.
- g. La beneficiaria no podrá tener contrato vigente, incluso a honorarios, con Sercotec, o con el Agente a cargo de la convocatoria, o con quienes participen en la asignación de recursos, ni podrá ser cónyuge, conviviente civil o pariente hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad inclusive, respecto del personal directivo de Sercotec, o del personal del Agente a cargo de la convocatoria, o de quienes participen en la asignación de recursos, incluido el personal de la Dirección Regional Sercotec que intervenga en la convocatoria.

<sup>7</sup> No será necesario si la inversión estuviese asociada a un Nuevo Arriendo; subítem de Capital de Trabajo.

<sup>8</sup> En el caso de ser arrendatario/a, el contrato de arrendamiento no puede prohibir la habilitación de infraestructura.



- h. Previo a la firma de contrato, la beneficiaria deberá contar con inicio de actividades ante el SII, en primera categoría<sup>9</sup>. Este inicio de actividades deberá tener fecha posterior al inicio de la convocatoria, puede ser realizado con el rut de la beneficiaria o con una nueva persona jurídica donde la beneficiaria debe ser el representante legal y contar con al menos el 51% del capital social. Finalmente, el inicio de actividades debe contar con al menos 1 (una) actividad económica coherente con el rubro de la Idea de Negocio postulada y aprobada.
- i. En caso de ser persona jurídica, ésta debe estar legalmente constituida y vigente, para lo cual debe adjuntar los documentos de su constitución, los antecedentes en donde conste la personería del representante legal y el certificado de vigencia.
- j. Los gastos ejecutados para las Inversiones y Acciones de Gestión Empresarial no pueden corresponder a la remuneración del seleccionado/a, ni de socios/a, ni representantes, ni de sus respectivos cónyuges/conviviente civil, hijos y parientes por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive.

## 1.6 ¿Qué financia?

Sólo las postulantes cuyas ideas de negocio hayan sido seleccionadas por el Comité de Evaluación Regional (CER), elaborarán e implementarán un Plan de Trabajo, para lo cual Sercotec entregará subsidio mínimo de \$3.000.000 hasta un máximo \$3.500.000.-, de los cuales un mínimo de \$200.000.- hasta un máximo de \$500.000.- deberán destinarse a Acciones de Gestión Empresarial, distribuidos en al menos 1 (uno) de los siguientes ítems de financiamiento: a) Asistencia técnica y asesoría en gestión; b) Capacitación; y c) Acciones de marketing.

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

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

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

<sup>9</sup> Los emprendedoras seleccionadas deberán formalizarse como una nueva empresa y contar con inicio de actividades en primera categoría ante el Servicio de impuestos Internos (SII), para ejercer actividad comercial, previo a la firma de contrato. Es responsabilidad exclusiva de la emprendedora el informarse y cumplir con las condiciones que establezca dicha institución para cumplir con el requisito indicado.

Para mayor información puede visitar: [https://www.sii.cl/preguntas\\_frecuentes/rut\\_inicio\\_actividades/arbol\\_faqs\\_rut\\_inicio\\_actividades\\_1343.htm](https://www.sii.cl/preguntas_frecuentes/rut_inicio_actividades/arbol_faqs_rut_inicio_actividades_1343.htm) y/o comunicarse con los canales de asistencia establecidos en SII: <https://www.sii.cl/ayudas/> y <https://www.sii.cl/ayudas/asistencia/oficinas/3048-3049.html>.



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

| CATEGORÍA | ÍTEM                                 | DEFINICIÓN  | RESTRICCIÓN  |
|-----------|--------------------------------------|---|--|
|           | II.- Habilitación de infraestructura | <p><b>Habilitación de Infraestructura:</b> Comprende el <u>gasto necesario para dejar apto un espacio físico o estructura previamente existente al proyecto</u> para el funcionamiento del mismo.</p>   | <p>100%, si es propietario/a, usufructuario/a, o propietario/a bajo régimen de sociedad conyugal o unión civil con autorización.</p> <p>Máximo 30%, si es arrendatario, comodatario/a, o acredita otra condición a las mencionadas.</p> <p>% sobre el Total del Proyecto de <b>Inversión</b></p> |
|           | III.- Capital de trabajo             | <p><b>Nuevas contrataciones:</b> gasto en remuneraciones u honorarios de nuevos trabajadores asociados al proyecto, contratados con posterioridad a la firma de contrato con el Agente Operador Sercotec.</p> <p><b>Nuevos arriendos:</b> Comprende los gastos en arrendamiento de bienes raíces (industriales, comerciales o agrícolas), maquinarias y/o vehículos necesarios para el desarrollo del proyecto, contratados con posterioridad a la firma de contrato con el Agente Operador Sercotec.</p> <p><b>Materias primas/ materiales:</b> comprende el gasto en aquellos bienes directos de la naturaleza o semielaborados que son indispensables para el proceso productivo y son transformados o agregados a otros, para la obtención de un producto final.</p> <p><b>Mercadería:</b> Comprende el gasto en bienes elaborados que serán objeto de venta directa o comercialización; por ej. se compran y se venden pantalones.</p> | <p>Este ítem tiene una restricción del 40% sobre el total de inversiones</p> <p>% sobre el total del Proyecto, <b>total de Inversión.</b></p>  |

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

### 1.7 Ítems con restricciones de financiamiento



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

- Infraestructura: se podrá destinar el 100% del monto de Inversión cuando el beneficiario/a acredite las condiciones de propietario/a, usufructuario/a, o propietario/a del inmueble en régimen de sociedad conyugal o unión civil con autorización del otro cónyuge o conviviente civil. En caso que acredite ser arrendatario/a, comodatario/a o cualquiera otra condición a la descrita en 1.6, sólo se podrá destinar hasta el 30% del monto de Inversión a este ítem.
- Capital de Trabajo: se puede destinar como máximo el 40% del monto total de Inversiones

### 1.8 ¿Qué NO financia este instrumento?

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

- a) Ningún tipo de impuestos que tengan carácter de recuperables, por parte del beneficiario y/o del Agente Operador Sercotec, o que genera un crédito a favor del contribuyente, tales como el impuesto al valor agregado (IVA), impuesto territorial, impuesto a la renta u otro. **El pago de los impuestos de todo el proyecto los debe realizar el beneficiario/a.** No obstante, los impuestos no recuperables podrán ser cargados al subsidio Sercotec.
- b) La compra de bienes raíces, valores e instrumentos financieros (ahorros a plazo, depósitos en fondos mutuos, entre otros).
- c) Las transacciones de los beneficiarios/as consigo mismos, ni de sus respectivos cónyuges, convivientes civiles, hijos/as, ni auto contrataciones<sup>10</sup>. En el caso de personas jurídicas, se excluye a la totalidad de los socios/as que la conforman y a sus respectivos/as cónyuges, conviviente civil y/o hijos/as.
- d) Garantías en obligaciones financieras, prenda, endoso ni transferencias a terceros, el pago de deudas (ejemplo deudas de casas comerciales), intereses o dividendos.
- e) Pago a consultores (terceros) por asistencia en la etapa de postulación al instrumento.
- f) Pago de consumos básicos como agua, energía eléctrica, gas, teléfono, gastos comunes de propiedad arrendada o propia, y otros de similar índole.
- g) Cualquier tipo de vehículo que requiera permiso de circulación (patente).

<sup>10</sup> Se entenderá como auto contratación, el acto jurídico en que una persona celebra consigo misma, actuando, a la vez, como parte directa y como representante de otra o como representante de ambos.



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

## 2. POSTULACIÓN

### 2.1 Plazos de postulación<sup>11</sup>

Las personas interesadas podrán comenzar su postulación completando y enviando su Idea de Negocio a contar de las **12:00** horas del día **26** de **julio** de 2022 hasta las **15:00** horas del día **11** de **agosto** de 2022.

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

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

#### **IMPORTANTE:**

Las postulaciones deben ser individuales y, por lo tanto, Sercotec aceptará como máximo una postulación por persona natural por cada convocatoria.

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

### 2.2 Pasos para postular

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

#### **a.- Registro de usuario/a Sercotec**

Registrarse como usuario/a en <https://www.sercotec.cl/>, o bien, actualizar sus antecedentes de registro<sup>12</sup>. El emprendedor/a realiza la postulación con la información ingresada en este registro y es utilizada por Sercotec durante todo el proceso. El emprendedor/a postula mediante el llenado de un formulario en el sitio web de Sercotec, que incluye responder un test de preselección, un formulario de modelo de negocio, realizar y adjuntar un video de presentación y llenar una estructura de costos.

#### **b.- Test de preselección de Caracterización del Emprendimiento**

<sup>11</sup> Los plazos consideran hora continental del territorio nacional.

<sup>12</sup> También ingresando directamente a <https://misdatos.sercotec.cl/>



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

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

### **c.- Formulario Idea de Negocio (CANVAS)**

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

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

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

Para mayor información respecto a cómo abordar el criterio de sustentabilidad en una idea de negocio, favor ver Guía de Proyectos Sustentables en **Anexo N°8**<sup>13</sup>.

### **d.- Video de Presentación-Pitch**

El/la postulante deberá grabar un video de presentación de su idea de negocio a postular, el cual debe tener como máximo 90 segundos de duración<sup>14</sup>.

<sup>13</sup> Para Gestión y Eficiencia Energética también puede visitar la página de la Agencia de Sostenibilidad Energética: <https://www.agenciase.org/que-es-sostenibilidad-energetica/>.

<sup>14</sup> Véase <https://recursos.sercotec.cl/manual/sps/guia/index.html>.



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

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

- a. Presentación del emprendedor/a postulante.
- b. Descripción de la problemática de negocio a resolver (referido a la necesidad colectiva, y no a la de carácter personal del/la postulante) y potenciales clientes.
- c. Descripción de la solución a la problemática identificada, oferta de valor y elementos que la diferencian.
- d. Evaluación Global del Video Pitch.

**IMPORTANTE:**

**La información solicitada para el video, deberá ser expuesta por el/la emprendedor/a que postula la idea de negocio. De no cumplirse con lo antes dicho, se evaluará con la nota más baja en cada uno de los criterios establecidos (ver más detalle en Anexo N° 6).**

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

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

La imagen y el audio deben ser claros y nítidos, y se debe evitar el incluir música de fondo. Si por alguna razón, se incorpora música de fondo, ésta no debe interrumpir o intervenir el correcto relato presentado en el video. **De no cumplirse con lo antes dicho, se evaluará con nota 0 en cada uno de los criterios establecidos.**

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

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

- *Parte presentándote, mencionando tu nombre y el de tu emprendimiento que representas, y describiendo a qué se dedica.*

- *Describe cuál es la problemática de negocio a resolver (se refiere a la necesidad colectiva a resolver, y no a la necesidad de carácter personal de cada postulante) y quiénes son los potenciales clientes. Apóyate con información estadística.*
- *Explica cuál es la solución a la problemática que planteas con la idea de negocio y los clientes a los que está dirigido, mencionando elementos diferenciadores de tu oferta con respecto a la de la competencia.*
- *Muestra tu producto/servicio apoyándote con material didáctico para provocar el “enganche”.*
- *No olvides que para presentar tu video pitch debes escribir un guion y ensayar cuantas veces puedas. ¡No improvises!*
- *Preocúpate de que tu lenguaje corporal transmita una actitud positiva.*
- *Asegúrate que haya suficiente luz, buena acústica y evita incorporar música de fondo. Si se incorpora esta última, no debe interrumpir o intervenir el correcto relato presentado en el video.*

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

**Mi nombre es** *(nombre de quien expone)*  
**Y represento al emprendimiento/idea de negocio** *(nombre), soy el/la (cargo, si existiese)*

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

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

#### **e.- Estructura de Costos (Presupuesto)**

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

1. Acciones de Gestión Empresarial.
2. Inversiones.

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

Sólo aquellos postulantes, que cumplan con todos los requisitos de admisibilidad establecidos en bases de convocatoria punto 1.5.1.1, los que son validados



automáticamente a través de la plataforma, podrán enviar su Formulario de Postulación. Una vez enviado Formulario de Postulación, el sistema remitirá un correo electrónico a la casilla del/la postulante registrado en <https://www.sercotec.cl/>, indicando la recepción exitosa de la postulación.

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

**IMPORTANTE:**

Cada Dirección Regional de Sercotec puede disponer de una o más convocatorias de Capital Semilla, Capital Abeja o Capital Adulto Mejor Emprende, por lo que los/as postulantes deben seleccionar el **Formulario de Postulación** correspondiente a **la convocatoria a la cual desean postular.**

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

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

### **2.3 Apoyo en el proceso de postulación**

Para que las personas interesadas realicen consultas, Sercotec dispondrá de Agentes Operadores. Para esta convocatoria, el Agente asignado es: Avanzar Consultores SPA. Dirección: Caupolicán 561, oficina 403, Concepción. Teléfono: +56 9 85281167, correo electrónico: [claudia.cepeda@avanzarconsultores.cl](mailto:claudia.cepeda@avanzarconsultores.cl). Además, puede comunicarse al Punto Mipe, por teléfono, o en forma virtual ingresando a contacto en <https://www.sercotec.cl/>

## **3. EVALUACIÓN Y SELECCIÓN**

### **3.1 Evaluación de admisibilidad automática**

Iniciada la postulación, la revisión del cumplimiento de los requisitos de admisibilidad establecidos en **1.5.1.1 Validación automática** de las Bases de Convocatoria, será realizada automáticamente a través de la plataforma de postulación, lo que determinará quienes podrán enviar el formulario de postulación. El resto de los criterios se evaluarán en las siguientes etapas. El no cumplimiento de alguno de ellos según verificación respectiva dará lugar a la eliminación del/la postulante del proceso, en cuyo caso Sercotec le comunicará dicha situación vía correo electrónico.





Los requisitos de la validación automática, junto a sus correspondientes medios de verificación, se identifican y describen en el **Anexo N° 1**.

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

**IMPORTANTE:**

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

### **3.2 Test de Preselección**

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

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

**El/la postulante que quede situado por debajo del puntaje de corte establecido por la Dirección Regional, dado los fundamentos anteriores, y por lo tanto fuera del proceso de selección, no podrá llegar a la instancia de evaluación de su Formulario de Idea de Negocio, estructura de costos y video de presentación.**

### **3.3 Evaluación Técnica**

Una vez definido puntaje de corte y nómina de emprendedores/as que serán evaluados técnicamente, el Agente Operador de Sercotec, procederá a realizar la evaluación técnica,



que considera dos ámbitos: el Formulario de Idea de Negocio y el Video de Presentación enviados.

Las ponderaciones a considerar son las siguientes:

| CRITERIOS DE EVALUACIÓN TÉCNICA   | PONDERACIÓN |
|-----------------------------------|-------------|
| i) Formulario de Idea de Negocio  | 60%         |
| ii) Video de presentación (pitch) | 40%         |
| <b>TOTAL</b>                      | <b>100%</b> |

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

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

Con el resultado de la evaluación al Formulario de Idea de negocio y video de presentación, de acuerdo a los criterios y ponderaciones indicados en el **Anexo N°6** de las presentes bases; la Dirección Regional de Sercotec determinará una nota de corte sobre la base de su análisis de cobertura y disponibilidad presupuestaria y establecerá aquellos/as postulantes que continuarán en el proceso de selección. El/la postulante que quede situado por debajo de la nota de corte, no continuará a la siguiente etapa de evaluación, del Comité de Evaluación Regional (CER).

El Agente Operador deberá entregar a Sercotec un informe con el resultado de cada uno de los ámbitos evaluados, el correspondiente ranking de notas, identificando la nómina de los/as postulantes que estén dentro de la nota de corte, que continuarán en la siguiente etapa y realizar una recomendación justificada, señalando si la idea de negocio cuenta o no con factibilidad técnica para ser implementada, y otros antecedentes que pudieran ser relevantes para la evaluación del Comité de Evaluación Regional. El/la postulante que quede situado dentro de la nota de corte, continuará en el proceso de selección, y su nota final se ponderará de acuerdo a lo indicado el punto 3.4 de las presentes bases, respecto a los resultados obtenidos en ambas etapas de evaluación.

El/la postulante que quede situado por debajo de la nota de corte establecida por la Dirección Regional, y por lo tanto fuera del proceso de selección, se le notificará de este resultado a través de correo electrónico, según registro de usuario/a en <https://www.sercotec.cl/>

### 3.4 Comité de Evaluación Regional (CER)

El Comité de Evaluación Regional (CER) es una instancia colegiada, que se constituye en cada una de las Direcciones Regionales de Sercotec, para realizar la evaluación técnica y



financiera de los proyectos para su aprobación y asignación de recursos<sup>15</sup>. Este Comité de Evaluación Regional (CER) se establecerá salvaguardando la integridad, probidad, ecuanimidad y transparencia del proceso.

El Comité de Evaluación Regional, definirá y requerirá que los/as postulantes sean convocados por Sercotec para realizar una presentación de su Idea de Negocio, considerando un tiempo máximo de 5 minutos<sup>16</sup>. La forma y lugar en que se realizará esta actividad será oportunamente comunicada por el Agente Operador de Sercotec, a través de un correo electrónico enviado a la dirección establecida en el registro de usuario/a correspondiente ([www.sercotec.cl](http://www.sercotec.cl)). En casos excepcionales y debidamente justificados, el/la Director/a Regional podrá aprobar la realización de dicha presentación en forma remota, a través de videoconferencia, teléfono, Skype u otra modalidad similar que permita concretar su desarrollo.

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

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

| CRITERIOS EVALUACIÓN DE COMITÉ EVALUACIÓN REGIONAL (CER)   | PONDERACIÓN |
|--|-------------|
| 1.- Potencial de la Idea de Negocio, considerando principalmente las fortalezas y debilidades de la Idea de Negocio descrita en el Formulario de Postulación, la pertinencia de las Acciones de Gestión Empresarial e Inversiones, y las recomendaciones por parte del Agente Operador Sercotec. | 45%         |
| 2.- Fundamentación de Oportunidad de Negocio, en consideración al nivel de conocimiento y apropiación del proyecto por parte del/la postulante.  | 35%         |
| 3.- Coherencia de la Idea de Negocio, en relación al rubro económico que apunta y las actividades estimadas para el desarrollo del potencial proyecto.   | 20%         |
| <b>TOTAL</b>   | <b>100%</b> |

El detalle de los criterios y ponderaciones se encuentran establecidos en el **Anexo N° 7**.

Son atribuciones del Comité de Evaluación Regional (CER):

- Dar fe de la transparencia y legitimidad del proceso de evaluación previo.
- Evaluar la totalidad de las **Ideas de Negocio** que han llegado a la instancia del CER.
- Sancionar lista de emprendedores/as beneficiarios/as y lista de espera.

<sup>15</sup> El/la Directora/a Regional podrá definir participantes adicionales para la sesión, los cuales podrán apoyar al proceso de evaluación de los casos, pero sin derecho a sanción.

<sup>16</sup> Solo de manera extraordinaria, y debidamente justificada por el/la Directora/a Regional, el/la Gerente de Programas podrá autorizar que la presentación de uno o más postulantes sea realizada por el Agente Operador.



- d) Asignar recursos a las ideas de negocio de emprendedores/as beneficiarios/as, que deben materializarse en la estructura financiera del Plan de Trabajo al momento de su formulación.
- e) Ajustar los montos de subsidio Sercotec cuando la disponibilidad presupuestaria no permita la entrega del subsidio solicitado por el último postulante en el listado de seleccionados. En dicho caso, aplicará el procedimiento de Orden de Prelación<sup>17</sup>. Es rol del CER resguardar que estos ajustes, en ningún momento, contravengan las bases de convocatoria, y que cuenten con la aprobación del/la postulante.
- f) Realizar ajustes presupuestarios a las Ideas de Negocio que lo requieran (al momento de la selección de los emprendedores/as beneficiarios/as).
- g) Rechazar proyectos en caso que se detecte algún incumplimiento a los requisitos descritos en las presentes bases.

**IMPORTANTE:**

En caso que la Idea de Negocio considere financiamiento para habilitación de infraestructura, ya sea un inmueble o un vehículo, se deberá acreditar ante el CER alguna de las siguientes condiciones del/la postulante respecto al espacio físico o estructura previamente existente a intervenir: ser propietario/a, usufructuario/a, comodatario/a, arrendatario/a<sup>18</sup>; propietario/a del inmueble en régimen de sociedad conyugal o unión civil, o acreditar cualquier otro antecedente en que el titular del derecho de dominio o quien tenga la facultad de realizarlo (por ejemplo, organismo público encargado de entregar la concesión) ceda el uso al/la emprendedor/a. El CER analizará los antecedentes y determinará la factibilidad de llevar a cabo el proyecto bajo dichas condiciones, estableciendo modificaciones técnicas y/o presupuestarias para su aprobación y continuidad en el proceso, en caso que corresponda. Para el caso del vehículo deberá acreditar la propiedad.

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

| ETAPA              | PONDERACIÓN |
|--------------------|-------------|
| Evaluación Técnica | 40%         |
| Evaluación CER     | 60%         |
| <b>NOTA FINAL</b>  | <b>100%</b> |

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

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

<sup>17</sup> Orden de Prelación: Procedimiento bajo el cual se selecciona al/la postulante que sigue en orden de puntaje al último previamente seleccionado en el ranking y que no puede acceder al beneficio.

<sup>18</sup> En el caso de ser arrendatario/a, el contrato de arrendamiento no puede prohibir la habilitación de infraestructura.



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

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

**IMPORTANTE:**

En caso que exista igualdad de asignación de puntajes entre las seleccionadas, o en su defecto, en la lista de espera, al momento de seleccionar se escogerán a las postulantes que fueron calificadas con mayor nota en la evaluación CER. Si persiste el empate, se escogerá a las postulantes con mayor nota en la evaluación técnica. En el caso de que no sea posible dirimir en base a lo señalado anteriormente, se escogerá a aquella cuya postulación haya sido enviada primero al sistema.

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

## **4. FASE DE DESARROLLO**

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

### **4.1 Formalización**

#### **4.1.1 Plazo de entrega de verificadores**

Previo a la firma del contrato, el emprendedor/ha seleccionado/a deben acompañar todos los verificadores de los requisitos de formalización descritos en el punto 1.5.3. Requisitos de Formalización de las Bases de Convocatoria, y que se detallan en el **Anexo N° 1**, al Agente Operador Sercotec. Lo anterior, en un plazo máximo de **10 días hábiles administrativos**<sup>19</sup>, contados desde la fecha de notificación que se efectúe a través del sistema de evaluación. Junto con la notificación antes señalada, el Agente Operador Sercotec deberá tomar contacto dentro de las 24 horas siguientes con los emprendedores/as seleccionados/as, para informar respecto de los pasos a seguir en este proceso.

<sup>19</sup> No será días hábiles administrativos el sábado, domingo y festivos.



#### 4.1.2 Ampliación plazo de entrega de verificadores

Excepcionalmente, por causas fortuitas o de fuerza mayor, el emprendedor/a seleccionado/a podrá solicitar una ampliación del plazo de entrega de los verificadores detallados en el **Anexo N° 1**. La solicitud de ampliación debe ser enviada previo a la expiración del plazo inicial dispuesto para la entrega de los documentos requeridos. El/la Ejecutivo/a de Fomento a cargo de la convocatoria, en consideración de los antecedentes presentados, podrá autorizar la extensión de este plazo hasta por un máximo de **7 días hábiles administrativos adicionales**. En caso que proceda la ampliación de plazo, ésta se podrá otorgar por 1 (una) sola vez por emprendedor/a. Si el/la emprendedor/a seleccionado/a no cumple con algún requisito y/o no hace entrega de los verificadores solicitados para su formalización, dentro del plazo establecido, o dentro de la ampliación autorizada, se entenderá que renuncia a la firma de contrato para ejecutar su Idea de Negocio.

#### 4.1.3 Revisión de verificadores y suscripción del contrato

Una vez recibidos los antecedentes, el Agente Operador Sercotec revisará la documentación y, en los casos que corresponda, levantará posibles observaciones destinadas a aclarar y/o corregir algún/os de los documentos ya enviados. La situación comentada no permite la entrega de verificadores pendientes de otros requisitos por parte del emprendedor/ha seleccionado/a.

El Agente Operador deberá notificar su conformidad al emprendedor/a mediante correo electrónico para luego gestionar la firma del contrato correspondiente. De existir alguna observación, el Agente Operador deberá notificar de éstas al emprendedor/a, para su correspondiente subsanación. El emprendedor/a tendrá un plazo máximo de **3 días hábiles administrativos** para el envío de la información solicitada, contados desde la fecha de la notificación correspondiente<sup>20</sup>. Si el/la emprendedor/a seleccionado/a no hace entrega de la información requerida por el Agente Operador Sercotec, dentro del plazo establecido, se entenderá que renuncia a la firma de contrato para ejecutar su proyecto.

Una vez que el Agente Operador tiene toda la información necesaria y conforme para la formalización o vencido el plazo antes señalado, deberá notificar de lo anterior al emprendedor/a, y en un plazo no superior a **3 días hábiles administrativos**, contado desde dicha notificación, deberán suscribir el contrato correspondiente el Agente Operador y el Beneficiario.

Frente a cualquier información o situación entregada que falte a la verdad, se dejará sin efecto la adjudicación realizada, reservándose Sercotec el derecho a iniciar las acciones civiles o penales que correspondan.

<sup>20</sup> El plazo solicitado por el Agente Operador, está destinado a la entrega de información que aclare y/o corrija verificadores ya enviados por el emprendedor/a dentro del plazo correspondiente (por ejemplo: declaraciones juradas cuya firma se encuentre ilegible por mala calidad de la resolución del documento, por ser fotografía, copia o escaneado). La situación comentada no permite la entrega de verificadores pendientes de otros requisitos, fuera de plazo.



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

**IMPORTANTE:**

Los emprendedoras seleccionadas deberán inscribirse, previa firma de contrato, en los cursos de: **Diseño de Modelos de Negocios** y **Sustentabilidad**, disponibles en el portal de Capacitación Virtual Sercotec <https://capacitacion.sercotec.cl>. La realización de los cursos es gratuita y su inscripción se realiza en el mismo portal. Estos cursos deberán aprobarse, como plazo máximo, durante la etapa de implementación del correspondiente Plan de Trabajo, y su cumplimiento se considerará como parte integrante del mismo.

**Si la persona natural postulante resulta seleccionada, debe iniciar actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos (SII), ya que el objeto de este instrumento es la creación de negocios.**

Además, la seleccionada **podrá constituirse como persona jurídica con un giro comercial en primera categoría coherente con el rubro del Plan de Trabajo con al menos el 51% del capital social, antes de la firma del contrato con el Agente Operador Sercotec.** Dicha persona natural debe ser la representante de la nueva persona jurídica que se constituya. De esta manera, podrá suscribir el contrato y rendir los recursos asignados a nombre de la persona jurídica con giro comercial constituida.

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

Para mayor información y orientación se tiene a disposición el sitio <https://www.registrotodeempresasysociedades.cl/> del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, en el cual se presenta el proceso de constitución de nuevas empresas, los tramites asociados para su formalización, entre otros; contribuyendo a la creación de la nueva empresa en un día.

#### **4.2 Formulación del Plan de Trabajo**

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



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

Esta etapa es obligatoria, por lo tanto, se aplica a todas las ideas de negocio aprobadas por el CER, y tiene una **duración máxima de 3 (tres) semanas**. El/la Director/a Regional podrá autorizar la extensión de este plazo, **considerando un máximo de 10 días hábiles administrativos**, contados desde la fecha de término original de la etapa, a quienes soliciten la ampliación justificando las razones de esta solicitud.

El Agente Operador deberá realizar una planificación, previo acuerdo con los beneficiarios/as, para la realización de **al menos 2 (dos) reuniones** a ejecutar en esta etapa, definiendo las fechas y modalidad respectiva, de manera de garantizar la formalidad y registro de dichas actividades.

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

El Plan de Trabajo se compone de los siguientes segmentos:

- **Idea de Negocio (Canvas)**

La Idea de Negocio (modelo de negocios Canvas) contiene los objetivos y descripción del proyecto que el beneficiario va a ejecutar, además de mejorar los ámbitos presentados en el formulario de idea de negocio postulado. El **Modelo de Negocio** contiene los siguientes ámbitos:

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





- **Estructura de financiamiento**

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

Ejemplo de Cuadro Presupuestario para Acciones de Gestión Empresarial

| Ítem                            |  | Sub -Ítem  | Subsidio<br>SERCOTEC              | Total Ítem             | Observación   |
|---------------------------------|--|--|-----------------------------------|------------------------|---|
| Acciones de Gestión Empresarial | Asistencia Técnica y Asesoría en Gestión           | Asistencia Técnica y Asesoría en Gestión                   | Mínimo \$200.000.-                | <i>Auto completado</i> | El Total de Subsidio de Sercotec en Acciones de Gestión Empresarial debe tener un mínimo obligatorio de \$200.000.- y un máximo opcional de \$500.000.- |
|                                 | Capacitación                                       | Capacitación   |                                   | <i>Auto completado</i> |   |
|                                 | Acciones de Marketing                              | Ferias, exposiciones, eventos                              |                                   | <i>Auto completado</i> |   |
|                                 |  | Promoción, publicidad y difusión                           |                                   | <i>Auto completado</i> |   |
|                                 |  | Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías | <i>Auto completado</i>            |                        |   |
|                                 | Gastos de formalización (constitución de empresas) | Gastos de constitución de empresas                         |                                   | <i>Auto completado</i> |   |
| <b>TOTAL</b>                    |  |  | Min. \$ 200.000. Max. \$ 500.000. | <i>Auto completado</i> | No se contempla la entrega de aporte empresarial. El pago de impuestos es de cargo de la empresa beneficiaria.  |

Ejemplo de Cuadro Presupuestario para Inversiones

| Ítem        |                 | Sub-Ítem                        | Subsidio<br>SERCOTEC | Total Ítem             | Observación   |
|-------------|-----------------|---------------------------------|----------------------|------------------------|---|
| Inversiones | Activos         | Activos Fijos                   |                      | <i>Auto completado</i> | Sin restricción   |
|             |                 | Activos Intangibles             |                      | <i>Auto completado</i> | Sin restricción   |
|             | Infraestructura | Habilitación de Infraestructura |                      | <i>Auto completado</i> | 100%, si es propietario/a, usufructuario/a o propietario/a bajo régimen de sociedad |



|                    |                          |  |  |                        |  |
|--------------------|--------------------------|--|--|------------------------|--|
|                    |                          |  |  |                        | conyugal o unión civil con autorización.<br><br>Máximo 30%, si acredita arrendatario/a, comodatario/a, otras condiciones.<br><br>% sobre el Total del Proyecto de <b>Inversión</b> |
| Capital de Trabajo | Nuevas contrataciones    |  |  | <i>Auto completado</i> | Máximo 40% del monto total de inversiones.<br><br>% sobre el total del Proyecto, <b>total de Inversión.</b>  |
|                    | Nuevos arriendos         |  |  | <i>Auto completado</i> |  |
|                    | Mat. Primas y materiales |  |  | <i>Auto completado</i> |  |
|                    | Mercadería               |  |  | <i>Auto completado</i> |  |
| <b>TOTAL</b>       |                          |  | Min \$ 2.800.000.-,<br>Max. \$ 3.300.000.- | <i>Auto completado</i> | No se contempla la entrega de aporte empresarial. El pago de impuestos es de cargo de la empresa beneficiaria.   |

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

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

El Agente Operador deberá presentar este informe a la Dirección Regional de Sercotec, en un plazo no superior a 15 días hábiles administrativos, contados desde la aprobación del/la beneficiario/a al Plan de Trabajo. La Dirección Regional de Sercotec tendrá un plazo máximo de 15 días hábiles administrativos contados desde la recepción de dicho informe para su aprobación.

**IMPORTANTE:**

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



pertinentes al plan de trabajo, deberán realizarse en los Centros de Negocios; mientras que los recursos destinados originalmente a estas actividades podrán ser redistribuidos a otros ítems y subítems atingentes para la implementación del proyecto. Esta redistribución, en ningún caso podrá vulnerar alguna de las restricciones de financiamiento establecidas en las bases de convocatoria.

En casos excepcionales y debidamente justificados, el/la Director/a Regional podrá autorizar la realización de las actividades necesarias para la formulación del Plan de Trabajo en forma remota, mediante videoconferencia, teléfono, Skype u otra modalidad similar que permita concretar su desarrollo.

#### 4.3 Implementación del Plan de Trabajo

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

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

1. **Compra asistida** por el Agente Operador Sercotec. Un profesional designado por el Agente Operador de Sercotec acompañará al beneficiario/a, de manera presencial y/o virtual, y en conjunto proceden a realizar las compras correspondientes. El beneficiario/a debe financiar los impuestos asociados a la/s compra/s realizada/s.

Para 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 del mecanismo de reembolso.

2. **Reembolso de gastos** realizados, de acuerdo al detalle y montos de gastos aprobados en el Plan de Trabajo. En caso de emitir factura de manera física o electrónica, el beneficiario/a deberá presentar o enviar escaneada la factura original del bien o servicio cancelado, para posterior reembolso. El Agente reembolsará los recursos correspondientes en un plazo no superior a 15 (quince) días hábiles administrativos contados desde la fecha que se solicita el reembolso (el beneficiario debe financiar los impuestos asociados a las compras realizadas). Excepcionalmente, la Dirección Regional podrá autorizar la ampliación de este plazo considerando antecedentes presentados por el beneficiario/a través del Agente Operador Sercotec.

En todos aquellos casos en que el Plan de Trabajo considere la realización de una compra internacional, por regla general, el mecanismo de compra será a través de un reembolso. Excepcionalmente, la Dirección Regional podrá autorizar que éstas



se realicen mediante compra asistida, previo análisis de pertinencia y factibilidad con el Agente Operador.

Los/as beneficiarios/as deben proceder a las compras de acuerdo a lo establecido por Sercotec y el Agente, para lo cual Sercotec informará el procedimiento de rendición correspondiente

El beneficiario/a deberá realizar las actividades contempladas en el Plan de Trabajo en su totalidad, junto con la entrega de documentación técnica y/o contable correspondiente, en un plazo máximo de **11 (once) semanas**, contado desde la fecha de firma del contrato, salvo autorización expresa del Director/a Regional de Sercotec, previa solicitud formal por escrito de parte del/la beneficiario/a. Dicha solicitud debe realizarse previo a la fecha de expiración del contrato y deberá dar cuenta de las razones que avalen la solicitud. Analizados los argumentos, el/la Directora Regional podrá autorizar o no la ampliación del plazo, lo que debe ser informado oportunamente al empresario/a y al Agente.

En caso que proceda la ampliación de contrato, ésta se **podrá otorgar por 1 (una) sola vez por empresa**. El/la Director/a Regional deberá consignar el plazo en días corridos que concede, **considerando un máximo de 60 días corridos**, contados desde la fecha de expiración original del contrato. Si el beneficiario/a no cumple con la totalidad de las actividades contempladas en el Plan de Trabajo, dentro del plazo establecido por contrato o de la respectiva ampliación, si aplicase; quedará establecido con el correspondiente incumplimiento, pudiendo Sercotec condicionar su acceso a futuras convocatorias de su oferta programática.

No se aceptarán gastos que hayan sido rendidos anteriormente en otro instrumento o convocatoria de Sercotec, que haya implicado la entrega al beneficiario/a, de un subsidio otorgado con fondos públicos.

**El plazo máximo de ejecución (11 semanas) incluye el plazo de formulación del Plan de Trabajo.**

**IMPORTANTE:**

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

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

El Agente Operador deberá realizar una planificación, previo acuerdo con los beneficiarios/as, para la realización de reuniones durante el desarrollo del proyecto, definiendo las fechas y la modalidad respectiva, de manera de garantizar la formalidad y registro de dichas actividades. Asimismo, en estas reuniones se podrá dar a conocer la oferta de servicios (capacitaciones, asesorías, talleres, entre otros) que entregan los



Centros de Negocios de la región, procurando la realización de éstos por parte de los beneficiarios/as en los casos que sea pertinente para su proyecto.

En el caso que el/la emprendedor/a requiera modificar o reasignar alguna de las actividades del Plan de Trabajo de manera parcial -por cambio de precios, maquinaria o servicio de mejor calidad u otra circunstancia justificada-, o incorporar nuevas actividades y/o ítems vinculados al objetivo del proyecto, si existieran excedentes de recursos<sup>21</sup>, esto debe ser solicitado por el beneficiario/a de manera escrita al Agente Operador Sercotec antes de la compra del bien y/o servicio modificado o reasignado. El ejecutivo/a de Fomento, contraparte de Sercotec, tendrá la facultad de aceptar o rechazar tal petición, informando por escrito, bajo la premisa del cumplimiento del objetivo del Plan de Trabajo, considerando **un movimiento máximo del 25% del monto total del proyecto**. Esta modificación, en ningún caso, podrá vulnerar alguna de las restricciones de financiamiento establecidas en las bases de convocatoria.

**IMPORTANTE:**

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

Como actividad complementaria a la ejecución del plan, los beneficiarios/as del instrumento deberán realizar el “Chequeo Digital” del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, disponible en <https://www.sercotec.cl/>, o ingresando directamente en <https://chequeodigital.cl/landing/sercotec/Index.html>. Un representante de la empresa<sup>22</sup>, responderá una serie de preguntas para determinar el nivel digital de la misma en varias dimensiones transversales a su negocio (cultura organizativa, procesos, comunicaciones, entre otros). La inscripción es gratuita y la actividad se realiza en la página web señalada. El resultado es un reporte ejecutivo que es enviado al correo ingresado por cada empresa al momento de realizar el chequeo. El agente Operador Sercotec orientará y supervisará esta actividad para su correcta ejecución.

**El beneficiario/a deberá entregar, a solicitud de Sercotec, a sus funcionarios/as o terceros que actúen en su representación, toda la información necesaria para evaluar el impacto de su Plan de Trabajo, hasta después de tres años contados desde la fecha de inicio de ejecución de contrato.**

El Agente Operador Sercotec debe mantener el control de la documentación relativa a los planes de trabajo, siempre junto a los respectivos contratos de los beneficiarios, a fin que la Contraloría u otro órgano auditor pueda, por una parte, compararlo con las rendiciones

<sup>21</sup> Si luego de ejecutar completamente la estructura de financiamiento aprobada, quedan saldos de presupuesto.

<sup>22</sup> Representante legal de la persona jurídica o en su caso el/la emprendedor/a persona natural seleccionado.



de cuenta presentadas por los beneficiarios y, por la otra, verificar el avance de la ejecución y cumplimiento del proyecto.

## 5. TÉRMINO DEL PROYECTO

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

El Agente Operador Sercotec, debe velar por el cumplimiento efectivo por parte de los beneficiarios/as, de todos los requisitos establecidos para el correcto término de los proyectos, según las presentes bases de convocatoria, documentos de operación y demás normativa relacionada al instrumento.

### 5.1 Término Anticipado del Proyecto

Se podrá terminar anticipadamente el contrato suscrito entre el Agente Operador de Sercotec y la empresa beneficiaria 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 a la empresa beneficiaria, por ejemplo, a causa de fuerza mayor o caso fortuito, las cuales deberán ser calificadas debidamente por la Dirección Regional de Sercotec.

La solicitud de término anticipado por estas causales, deberá ser presentada por la empresa beneficiaria al Agente Operador Sercotec por escrito, acompañada de antecedentes que fundamentan dicha solicitud. El Agente Operador Sercotec, dentro de un plazo de 5 días hábiles administrativos<sup>23</sup>, contados desde el ingreso de la solicitud, deberá remitir dichos antecedentes a la Dirección Regional de Sercotec. En caso de ser aceptada la solicitud, se autorizará el término anticipado por causas no imputables a la empresa beneficiaria, y el Agente Operador Sercotec deberá realizar una resciliación de contrato con la empresa beneficiaria, fecha desde la cual se entenderá terminado el proyecto.

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

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

<sup>23</sup> No serán días hábiles administrativos el sábado, domingo y festivos.



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

Constituyen incumplimiento imputable a la empresa beneficiaria las siguientes situaciones, entre otras:

- Disconformidad grave entre la información técnica y/o legal entregada, y la efectiva (presentación de información y/o documentación falsa o adulterada);
- Incumplimiento grave en la ejecución del Plan de Trabajo, lo que deberá ser determinado por el/la Director/a Regional de Sercotec;
- Incumplimiento de cualquier disposición establecida en el Reglamento y/o Bases de Convocatoria;
- En caso que el beneficiario/a renuncie sin expresión de causa a continuar el proyecto;
- Otras causas imputables a la falta de diligencia del beneficiario/a en el desempeño de sus actividades relacionadas con el Plan de Trabajo y las obligaciones que establece el contrato, calificadas debidamente por el/la Director/a Regional de Sercotec.

La solicitud de término anticipado por alguna de estas causales (u otras de carácter imputable al beneficiario) debe ser presentada a la Dirección Regional de Sercotec, por el Agente Operador por escrito, acompañada de los antecedentes que fundamentan dicha solicitud. Lo anterior, en un plazo de 10 (diez) días hábiles administrativos desde que tuvo conocimiento del incumplimiento.

En el caso de ser aceptada la solicitud, se autorizará el término anticipado de contrato por causas imputables a la empresa beneficiaria, mediante la firma de un acta por parte del/la Director/a Regional de Sercotec. Se entenderá establecido el estado de incumplimiento del contrato, desde la fecha de notificación del mismo. Lo anterior es realizado por el Agente Operador a través de correo electrónico dirigido a la dirección del/la beneficiario/a registrado/a en las bases de datos de Sercotec.

En el caso de término anticipado por causas imputables a la empresa beneficiaria, ésta y su representante legal (postulante seleccionado/a de la convocatoria) no podrán postular por un período de tres años a un instrumento de Sercotec que considere entrega de un subsidio. El plazo antes mencionado, comenzará a regir desde la fecha de notificación de dicho incumplimiento.

## **5.2 Incumplimiento del Contrato (verificado con posterioridad a la vigencia del contrato).**

Se podrá establecer incumplimiento del contrato con posterioridad a la fecha de término del mismo, cuando se evidencie que la empresa beneficiaria no implementó la totalidad de las actividades definidas en su Plan de Trabajo, o se detecte que hubo algún tipo de incumplimiento imputable en la ejecución del proyecto. Las causas deberán ser calificadas debidamente por el/la Director/a Regional de Sercotec.



Constituyen incumplimiento imputable a la empresa beneficiaria las siguientes situaciones, entre otras:

- Incumplimiento grave en la ejecución del Plan de Trabajo, lo que deberá ser determinado por el/la Director/a Regional de Sercotec;
- Incumplimiento de cualquier disposición establecida en el Reglamento y/o Bases de Convocatoria;
- Disconformidad grave entre la información técnica y/o legal entregada, y la efectiva (presentación de información y/o documentación falsa o adulterada);
- Otras causas imputables a la falta de diligencia de la empresa beneficiaria en el desempeño de sus actividades relacionadas con el Plan de Trabajo y las obligaciones que establecía el contrato, calificadas debidamente por el/la Director/a Regional de Sercotec.

La solicitud para establecer el incumplimiento de contrato por alguna de estas causales (u otras de carácter imputable al beneficiario), debe ser presentada a la Dirección Regional de Sercotec, por el Agente Operador Sercotec por escrito, acompañada de los antecedentes que fundamentan dicha solicitud, en un plazo de 10 (diez) días hábiles administrativos desde que tuvo conocimiento del incumplimiento.

En el caso de ser aceptada la solicitud, se establecerá el incumplimiento del contrato mediante la firma de un acta por parte del/la Director/a Regional de Sercotec. Se entenderá establecido el estado de incumplimiento de contrato, desde la fecha de notificación del mismo. Lo anterior es realizado por el Agente Operador a través de correo electrónico dirigido a la dirección del/la beneficiario/a registrado/a en las bases de datos de Sercotec.

En el caso de incumplimiento de contrato por parte de la empresa beneficiaria, ésta y su representante legal (postulante seleccionado/a de la convocatoria) no podrán postular por un período de tres años a un instrumento de Sercotec que considere entrega de un subsidio. El plazo antes mencionado, comenzará a regir desde la fecha de notificación de dicho incumplimiento.

**Sin perjuicio de lo anteriormente señalado, en el caso que se detecten acciones dolosas o fraudulentas por parte de la empresa beneficiaria, Sercotec se reserva el derecho a iniciar las acciones civiles o penales que correspondan.**

En cualquiera de las situaciones antes descritas en el punto 5 de las Bases, en el caso de que no se haya ejecutado la totalidad del subsidio asignado, tanto en inversiones como en acciones de gestión empresarial, el Agente Operador restituirá a Sercotec el monto del subsidio no ejecutado, de manera previa a la fecha de firma de la resciliación del contrato o de la fecha de notificación del incumplimiento del contrato, según corresponda.





## 6. OTROS

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

Con su participación, el/ postulante acepta entregar, a solicitud de Sercotec, a sus funcionarios/as o terceros que actúen en su representación, toda la información necesaria para evaluar el Plan de Trabajo y su impacto en el tiempo, desde su inicio y hasta después de tres años, contados desde la fecha de inicio de ejecución del contrato. Dentro de esta colaboración, se deberá considerar a lo menos, la entrega de la información respecto de las ventas mensuales del negocio, a través de los Formularios 29. Los indicadores a evaluar podrán ser, entre otros:

- Inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos (SII).
- Generación de ventas.
- Generación de empleos.
- Acceso a canales de comercialización.
- Implementación de servicios o productos.
- Adquisición de activos tecnológicos para aumento de la productividad o competitividad.
- Ahorro en el gasto de energía<sup>24</sup>.

Sercotec se reserva el derecho de descalificar de la convocatoria, en cualquier etapa del proceso, al/la postulante que proporcione información falsa, y con ello atente contra la transparencia del proceso, igualdad de condiciones y los objetivos del instrumento, incluso luego de formalizado el/la beneficiario/a, reservándose Sercotec la facultad de iniciar todas las acciones legales que estime pertinentes. Además, Sercotec tiene el derecho de verificar todos los requisitos en cualquier etapa del proceso (por ejemplo, cambio de domicilio en la implementación del proyecto que atente contra la focalización de la convocatoria) y el/la postulante podrá ser eliminado/a de la convocatoria, si corresponde.

Por otra parte, la empresa beneficiaria debe informar a Sercotec sobre cualquier cambio de domicilio que se genere en cualquier etapa del proceso, con el fin de propiciar adecuados procesos de supervisión, lo que implica la actualización en el portal web de Sercotec.

Los postulantes, al momento de completar el Plan de Trabajo, 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 por parte de fuentes oficiales, tales como Servicio de

<sup>24</sup> En el caso de reemplazo y/o adquisición de bienes que contribuyan a la eficiencia energética de la/s empresa/s o al autoconsumo energético.



Impuestos Internos (SII)<sup>25</sup>, Registro Civil, Dirección del Trabajo, Ministerio de Desarrollo Social, Tesorería General de la República, entre otros.

**IMPORTANTE:**

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

<sup>25</sup> Los datos personales del/la postulante y beneficiario/a de esta convocatoria se transmitirán al SII para acreditar los requisitos de las presentes bases y para el ejercicio de las competencias de Sercotec y SII.



**ANEXOS**



**CAPITAL ABEJA EMPRENDE**

**REGIÓN DEL BIOBÍO  
2022**



## ANEXO N° 1

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

#### ADMISIBILIDAD / Validación Automática

| Requisito   | Medio de verificación  |
|---|--|
| a. Persona natural, de nacionalidad chilena o extranjera, mayor de edad y de sexo registral femenino, sin inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos (SII) en primera categoría, a la fecha de inicio de la convocatoria.   | Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación con información provista en línea por el Servicio de Registro Civil e Identificación y Servicio de Impuestos Internos (se validará el requisito para el RUT de la persona postulante).                               |
| b. El Idea de Negocio debe considerar un monto mínimo de \$3.000.000 hasta un máximo de \$3.500.000.- (neto) de subsidio Sercotec. La idea de negocio debe considerar Acciones de Gestión Empresarial por un monto mínimo de \$200.000.- hasta un máximo de \$500.000.- distribuido en al menos uno de los siguientes ítems de financiamiento: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Asistencia técnica y asesoría en gestión</li> <li>• Capacitación</li> <li>• Acciones de marketing</li> </ul> <p>En el caso de existir un error en los montos postulados, éstos deberán ajustarse durante la evaluación del CER.</p> | Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación.<br><br>La incorporación del monto mínimo en uno o más de los ítems de financiamiento de Acciones de Gestión Empresarial señalados, deberá cumplirse en la etapa de Formulación del Plan de Trabajo correspondiente. |
| c. No tener deudas laborales y/o previsionales, ni multas impagas, asociadas al Rut de la postulante, a la fecha de envío y cierre de postulaciones. Sercotec validará nuevamente esta condición al momento de formalizar.  | Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación con información provista en línea por la Dirección del Trabajo (se validará el requisito para el RUT de la persona postulante).  |
| d. No tener condenas por prácticas antisindicales o infracción a derechos fundamentales del trabajador, dentro de los dos años anteriores a la fecha de cierre de la postulación. Sercotec validará nuevamente esta condición al momento de formalizar.   | Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación con información provista por la Dirección del Trabajo (se validará el requisito para el RUT de la persona postulante).   |
| e. No tener rendiciones pendientes con Sercotec y/o con el Agente Operador a la fecha de inicio de la convocatoria.   | Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación con información provista por la Gerencia de Administración y Finanzas de Sercotec (se validará el requisito para el RUT de la persona postulante).   |
| f. No haber incumplido las obligaciones contractuales de un proyecto Sercotec, con el Agente Operador Sercotec (término anticipado de contrato o incumplimiento de contrato, por hecho o acto imputable al beneficiario/a), dentro de los dos años anteriores a la fecha de inicio de la convocatoria.  | Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación con información interna de Sercotec asociada al Rut de la postulante.  |
| g. No haber sido beneficiaria de alguna convocatoria Emprende, financiada con fondos regulares de Sercotec y/o extrapresupuestarios, durante los años 2020, 2021 y/o 2022, para la empresa beneficiaria y a   | Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación con información interna de Sercotec asociada al Rut de la empresa beneficiada y al Rut de su representante legal   |



|   |   |
|---|---|
| su representante legal (postulante seleccionada de convocatoria emprende anterior).   | (postulante seleccionada de convocatoria emprende anterior).  |
| h. No haber sido beneficiaria del Programa Formalízate de Sercotec, durante el año 2021, para la empresa beneficiaria y a su representante legal (postulante seleccionada de convocatoria emprende anterior). | Requisito validado automáticamente a través de la plataforma de postulación con información interna de Sercotec asociada al Rut de la empresa beneficiada y al Rut de su representante legal (postulante seleccionada de convocatoria emprende anterior). |

## EVALUACIÓN TÉCNICA

| Requisito  | Medio de verificación  |
|--|--|
| a. En el caso que existan dos o más convocatorias simultáneas de Capital Semilla o Capital Abeja Emprende en la región, sólo se procederá a realizar una evaluación técnica por RUT. La emprendedora debe decidir en qué convocatoria continuará. De no existir convocatorias simultáneas Capital Semilla o Capital Abeja, sólo se evaluará el primer formulario enviado por RUT. Se entiende por convocatorias simultáneas las que parten el mismo día. | Este requisito será verificado con la información interna de la Dirección Regional de Sercotec asociado al Rut de la postulante. |
| b. La Idea de Negocio debe ser coherente con la focalización de la presente convocatoria.  | Formulario de Idea de Negocio postulado y enviado.   |

## FORMALIZACIÓN

| Requisito  | Medio de verificación  |
|--|--|
| a. No tener deudas laborales y/o previsionales, ni multas impagas, que se encuentren asociadas al Rut de la postulante seleccionada, al momento de formalizar.   | Certificado de Antecedentes Laborales y Previsionales emitido por la Dirección del Trabajo. La fecha de emisión de este certificado no podrá ser superior a 30 días de antigüedad contados desde la fecha de formalización del contrato.   |
| b. No haber sido condenada por prácticas antisindicales y/o por infracción a los derechos fundamentales del trabajador, asociado al Rut de la postulante seleccionada, dentro de los dos años anteriores a la fecha de la firma del contrato.          | Declaración Jurada Simple de prácticas antisindicales, según formato de <b>Anexo N°3</b> .   |
| c. La postulante seleccionada debe tener domicilio en el territorio focalizado de la convocatoria a la que postula y donde implementará su proyecto. <u>No se financiarán proyectos a ser implementados en una región diferente a la cual postula.</u> | Este requisito podrá ser validado a través de alguno de los siguientes medios de verificación: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Boleta o factura de un servicio contratado en la región a nombre de la postulante seleccionada.</li> <li>- Para el caso de localidades rurales, declaración de domicilio emitida por un tercero que haga de Ministro de Fe (tales como representante de comunidad indígena, presidente del Comité de Agua Potable Rural localidad correspondiente).</li> <li>- Inicio de actividades SII o carpeta tributaria (en caso que la postulante tenga inicio de actividades en segunda categoría).</li> <li>- Cartola bancaria, Registro Social de Hogares a nombre de la postulante seleccionada.</li> <li>- Otros medios autorizados por Sercotec.</li> </ul> |



|   |   |
|---|---|
| <p>d. En caso que la Idea de Negocio considere financiamiento para habilitación de infraestructura, ya sea un inmueble o un vehículo, y ésta haya sido aprobada con dicha característica por el CER, la beneficiaria deberá acreditar una de las siguientes condiciones: ser propietaria, usufructuaria, comodataria, arrendataria; propietaria del inmueble en régimen de sociedad conyugal o unión civil o acreditar cualquier otro antecedente en que el titular del derecho de dominio o quien tenga la facultad de realizarlo (por ejemplo, organismo público encargado de entregar la concesión) ceda el uso a la emprendedora.</p> | <p><b>En caso de ser propietaria:</b> Certificado de Dominio Vigente emitido por el Conservador de Bienes Raíces respectivo. La fecha de emisión de este certificado no podrá ser superior a 90 días de antigüedad, al momento de la postulación. <u>En el caso de habilitación de vehículo se deberá acreditar la propiedad con el certificado de inscripción (Padrón) del Servicio de Registro Civil e Identificación.</u></p> <p><b>En caso de ser usufructuaria:</b> Certificado de Hipotecas y Gravámenes emitido por Conservador de Bienes Raíces respectivo. La fecha de emisión de este certificado no podrá ser superior a 90 días de antigüedad, al momento de la postulación.</p> <p><b>En caso de ser comodataria:</b> Copia Contrato de Comodato que acredite su actual condición de comodatario.</p> <p><b>En caso de ser arrendataria:</b> Copia Contrato de arriendo que acredite su actual condición de arrendatario.</p> <p><b>En caso de ser usuaria autorizada de la propiedad:</b> Documento en donde conste la autorización del uso por el propietario, (por ejemplo, autorización notarial del propietario del inmueble) o por quien tenga la facultad de realizarlo, por ejemplo: autorización notarial del propietario del inmueble, decreto de concesión, entre otros.</p> <p><b>En los casos en que el inmueble sea propiedad de la sociedad conyugal y/o unión civil o patrimonio reservado del/la cónyuge y/o conviviente civil,</b> la persona no beneficiaria debe hacer una declaración jurada notarial autorizando el uso del inmueble social. Además se deberá acompañar copia de la inscripción con vigencia de propiedad y certificado de matrimonio y/o unión civil.</p> |
| <p>e. Estar inscrita en el curso virtual de “Diseño de Modelos de Negocios”, disponible en <a href="https://capacitacion.sercotec.cl">https://capacitacion.sercotec.cl</a>, a la fecha de firma del contrato. Este curso deberá aprobarse, como máximo, durante la etapa de implementación del Plan de Trabajo.</p>   | <p>Requisito validado con información provista en línea por el Portal de Capacitación Virtual de Sercotec, asociado al Rut de la postulante seleccionada.</p>   |
| <p>f. Estar inscrita en el curso virtual de “Sustentabilidad”, disponible en <a href="https://capacitacion.sercotec.cl">https://capacitacion.sercotec.cl</a>, a la fecha de firma del contrato. Este curso deberá aprobarse, como máximo, durante la etapa de implementación del Plan de Trabajo.</p>   | <p>Requisito validado con información provista en línea por el Portal de Capacitación Virtual de Sercotec, asociado al Rut de la postulante seleccionada.</p>   |
| <p>g. La beneficiaria no podrá tener contrato vigente, incluso a honorarios, con Sercotec, con el Agente Operador a cargo de la convocatoria o con quienes participen en la asignación de recursos, ni podrá ser cónyuge, conviviente civil o tener parentesco hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad inclusive, respecto del personal directivo de Sercotec, del personal del Agente Operador a cargo de la</p>   | <p>Declaración Jurada simple de probidad, según formato de <b>Anexo N° 4.</b></p>   |



|   |  |
|---|--|
| <p>convocatoria o de quienes participen en la asignación de recursos, incluido el personal de la Dirección Regional que intervenga en la convocatoria.</p>  |  |
| <p>h. Previo a la firma de contrato la beneficiaria debe contar con inicio de actividades ante el SII, en primera categoría. Este inicio de actividades debe tener fecha posterior al inicio de la convocatoria, puede ser realizado con el rut de la beneficiaria o con una nueva persona jurídica donde la beneficiaria debe ser el representante legal y contar con al menos el 51% del capital social. Finalmente, el inicio de actividades debe contar con al menos 1 (una) actividad económica coherente con el rubro de la Idea de Negocio postulada y aprobada.</p> | <p>Inscripción al rol único tributario y/o declaración jurada de inicio de actividades (F4415) o documento que corresponda. La coherencia entre la Idea de Negocio con la/s actividad/es económica/s de la iniciación de actividades será evaluada por el Agente Operador de Sercotec caso a caso.</p> |
| <p>i. En caso de ser persona jurídica, ésta debe estar legalmente constituida y vigente, para lo cual debe adjuntar los documentos de constitución, los antecedentes donde conste la personería del representante legal y el certificado de vigencia.</p>   | <p>Escritura pública de constitución o estatutos; y de las últimas modificaciones necesarias para la acertada determinación de la razón social, objeto, administración y representación legal, si las hubiere.</p>   |
| <p>j. Los gastos ejecutados para inversiones y acciones de gestión empresarial no pueden corresponder a remuneraciones del seleccionado/a, ni de los socios/a, ni de representantes legales, ni de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, hijos y parientes por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (ejemplo, hijos, padres, abuelos y hermanos).</p>   | <p>Declaración Jurada Simple de Rendición de Gastos, según formato de <b>Anexo N° 5</b>, entregado en la etapa de formalización.</p>   |



**ANEXO N° 2**  
**ITEMS FINANCIABLES**

| CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL         |   |
|--|---|
| ÍTEM   | SUBÍTEM / DESCRIPCIÓN   |
| <b>I. Asistencia técnica y asesoría en gestión</b> | <p><b>Asistencia técnica y asesoría en gestión:</b> Comprende el gasto para contratación de servicios de consultoría orientadas a entregar conocimientos, información y/o herramientas técnicas que tengan un impacto directo en la gestión de los beneficiarios/as, ya sea en el ámbito productivo, energético, comercial, financiero u otro pertinente. Por ejemplo: contratación de arquitecto, asesor financiero contable, asesor en marketing y ventas, asesor legal, desarrollo tecnológico, asesoría conducente al cumplimiento de estándares y requisitos para certificaciones pertinentes al rubro (calidad, ambiental, gestión energética<sup>26</sup>, social, comercio justo, seguridad, denominación de origen, u otras similares), diseñador, informático, desarrollo de software, consultorías desarrollo de nuevas tecnologías de información. Auditorías y/o diagnósticos energéticos, estudios de factibilidad para implementación de proyectos de energías renovables para autoconsumo.</p> <p>Se incluye también Marketing Digital, que considere elaboración de diagnósticos para identificar posicionamiento, capacidad y/o herramientas digitales adecuadas al emprendimiento/empresa involucrado en el proyecto (modelo de análisis de negocio, definición de usuarios, propuesta de servicio/producto, medios de comunicación y comercialización, entre otros). En este sentido, siempre y cuando sea acorde a la naturaleza del proyecto, se podrá considerar el diagnóstico a los canales digitales preexistentes al mismo (por ejemplo, sitio web). Elaboración de Plan 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>Contratación de servicios especializados para la identificación de oportunidades e implementación de medidas de economía circular<sup>27</sup> en los procesos de la empresa; contratación de estudios de análisis de ciclo de vida de productos y servicios; contratación de asesorías en gestión para la</p> |

<sup>26</sup> **Gestión Energética:** conjunto de acciones que permite la optimización de la energía que se utiliza para producir un bien o servicio, sin afectar la calidad de los productos, el confort de los usuarios/as ni la seguridad de personas y bienes. Para más información visite la página de la Agencia de Sostenibilidad Energética, <https://www.agenciase.org/>

<sup>27</sup> **Economía Circular:** modelo de desarrollo productivo en que la actividad económica se concibe como actividad reparadora y regenerativa. Se busca que los materiales que entran en el proceso productivo – ya sean materiales técnicos, como los plásticos, o biológicos, como la madera – se mantengan en este por el mayor tiempo posible o incluso de forma indefinida. Es un ciclo continuo de desarrollo positivo que conserva y mejora el capital natural, optimiza el uso de los recursos y minimiza los riesgos sistémicos al gestionar una cantidad finita de existencias y unos flujos renovables.

Para información véase [https://youtu.be/RstFV\\_n6wRg](https://youtu.be/RstFV_n6wRg)



| CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL |  |
|--|--|
| ÍTEM                                       | SUBÍTEM / DESCRIPCIÓN  |
|  | <p>migración hacia modelos de negocios circulares. El proveedor del servicio debe entregar un informe que detalle el estudio y/o asesoría realizado.</p> <p><u>Se excluyen de este ítem:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Los servicios de diseño, producción gráfica, audiovisual y publicitaria.</li> <li>- Los gastos de movilización, pasajes, alimentación y alojamiento en que incurran los consultores durante la prestación del servicio.</li> <li>- Los gastos de este subítem presentados con boletas del beneficiario/a, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). <b>De acuerdo a lo establecido en Anexo N° 5: Declaración Jurada de Rendición de Gastos, entregado en la etapa de formalización.</b></li> </ul>   |
| <b>II. Capacitación</b>                    | <p><b>Capacitación:</b> Comprende el gasto en consultoría(s) dirigidas a los beneficiarios para el desarrollo de actividades de transferencia de conocimientos que “enseñen a hacer”; es decir, adquirir habilidades (capacidad para poner en práctica conocimientos) o actividades destinadas a informar respecto de temas de interés empresarial, como, por ejemplo, cursos, seminarios, charlas, talleres temáticos, encuentros empresariales u otras similares. Manejo, administración, monitoreo y control de canales de comunicación y/o comercialización digital, gestión de la energía, necesarios para el desarrollo del proyecto. Incluye el total del gasto que implica la organización e implementación de estas actividades. El proveedor del servicio debe entregar un informe del mismo.</p> <p>Se podrán considerar como gasto los servicios de <i>coffe break</i> para participantes de las actividades antes descritas, si así lo requiere el servicio de capacitación, lo cual debe estar considerado dentro de los gastos del organismo externo ejecutor.</p> <p>Gastos en capacitación dirigida a los beneficiarios/as para el desarrollo de actividades de transferencia de conocimientos sobre economía circular, tales como cursos de modelos de negocios circulares, análisis de ciclo de vida, eco-diseño, reciclaje y gestión de residuos orgánicos, entre otros. Actividades de transferencia de conocimientos sobre gestión energética de la empresa, la cual contemple cómo mantener y optimizar el uso de equipos eficientes y/o sistemas de energía renovables, vida útil y recambio de componentes, normativa asociada a proyectos de energía renovable, y enseñar cómo recabar información de consumo y generación de energía eléctrica y/o térmica para identificar ahorros. El proveedor del servicio debe entregar un informe de la capacitación realizada, incorporando copia del material entregado y registro de asistencia.</p> <p>Se excluyen de este ítem los gastos de este subítem presentados con boletas del beneficiario, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad, hasta segundo</p> |

| CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL |   |
|--|---|
| ÍTEM                                       | SUBÍTEM / DESCRIPCIÓN   |
|  | grado inclusive. <b>De acuerdo a lo previsto en Anexo N° 5: Declaración Jurada de Rendición de gastos, entregado en la etapa de formalización.</b>  |
| <b>III. Acciones de Marketing</b>          | <p><b>1. Ferias, exposiciones, eventos:</b> comprende el gasto por concepto de participación, de organización y desarrollo de ferias, exposiciones o eventos con el propósito de presentar y/o comercializar productos o servicios.</p> <p>En el caso de organización de eventos, el ítem incluye pago a consultor(es) a cargo de organizar la jornada; asistencia a los/as participantes; pago directo a proveedores por traslado, alimentación, alojamiento de beneficiarios/as del proyecto; pago por flete o sobrecargo aéreo o terrestre, en caso de transporte de muestras u otros bienes que tienen directa relación con el giro del negocio, necesarios para participar de la actividad; pago directo por uso de módulos, <i>stand</i> (espacio físico) y folletos elaborados para la feria, muestras y otros.</p> <p>En el caso de apoyar a participantes en una feria organizada por terceros, se podrá realizar transferencia directa de recursos a los beneficiarios/as previo a la realización del evento, sujetos a rendición posterior, considerando los siguientes ítems de financiamiento: arriendo de <i>stand</i>, materiales de implementación de <i>stand</i>, cuota de acceso al servicio, traslados, alimentación y alojamiento de los beneficiarios/as participantes del proyecto, pago por flete o sobrecargo aéreo o terrestre, en caso de transporte de muestras u otros bienes necesarios para la participación de la actividad.</p> <p>Se excluyen de este ítem los gastos de este subítem presentados con boletas del beneficiario, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad, hasta segundo grado inclusive. <b>De acuerdo a lo establecido en Anexo N° 5: Declaración Jurada de Rendición de Gastos, entregado en la etapa de formalización.</b></p> <p><b>2. Promoción, publicidad y difusión:</b> comprende el gasto en contratación de servicios publicitarios, de promoción y difusión de los proyectos de fomento productivo. Por ejemplo: difusión y promoción comercial (avisos publicitarios en radio, televisión, letreros camineros); servicio de imprenta para folletería; artículos promocionales, papelería corporativa, <i>merchandising</i> (elementos o actividades orientadas al propio establecimiento o al personal que harán que el producto o servicio resulte más atractivo para consumidores potenciales: ropa corporativa, promotores, lápices, llaveros, gorros, tazones, etc.); envases, empaques y embalajes, acciones para canales de venta y comercialización.</p> <p>Se incluye también Marketing Digital, servicios destinados al desarrollo de estrategias publicitarias y/o de comercialización del proyecto, a través</p> |

| CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL                    |   |
|---|---|
| ÍTEM  | SUBÍTEM / DESCRIPCIÓN   |
|   | <p>de medios digitales (<i>internet</i>, telefonía móvil). Por ejemplo: desarrollo de páginas web, posicionamiento web en buscadores (SEO: <i>Search engine optimization</i>), gestión y publicación en redes sociales, <i>mailing</i>, comercio electrónico (<i>e-commerce</i>), publicidad <i>display</i> (formato publicitario online tipo anuncio o <b>banner</b>), u otros similares.</p> <p>Se incluye en este ítem la contratación de los servicios de diseño, producción gráfica, audiovisual y publicitaria. Se excluyen los gastos de este subítem presentados con boletas del beneficiario, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad, hasta segundo grado inclusive. <b>De acuerdo a lo previsto en el Anexo N° 5: Declaración Jurada de Rendición de Gastos, entregado en la etapa de formalización.</b></p> <p><b>3. Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías:</b> Comprende el gasto por concepto de organización y desarrollo de viajes y visitas para transferencias comerciales o tecnológicas de beneficiarios/as de un proyecto. Incluye pago a consultor(es) a cargo de organizar la agenda de actividades y desarrollar un informe de resultados; pago directo a proveedores por servicios de traslado, alimentación, alojamiento y estadías de los beneficiarios/as/as participantes del proyecto. Incluye pagos por flete o sobrecargo en caso de transporte de muestras u otros bienes que tienen directa relación con el giro del negocio, necesarios para la participación en la actividad. En el caso que el beneficiario/a no utilice un consultor, deberá realizar un informe que detalle cada una de las actividades realizadas durante la misión comercial y/o tecnológica, visita y/o pasantía.</p> <p>Se excluyen los gastos por flete señalado en este subítem, presentados con boletas del beneficiario/a, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive. Asimismo, se excluyen los gastos presentados con boletas del beneficiario, socios, representantes, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive. <b>De acuerdo a lo previsto en Anexo N° 5: Declaración Jurada de Rendición de Gastos, entregado en la etapa de formalización.</b></p> |
| <b>IV. Gastos de formalización (constitución de empresas)</b> | <b>Gastos de constitución de empresas:</b> Comprende el gasto por concepto de formalización de empresarios/as, asociación o grupos de empresarios, tales como constitución legal de la persona jurídica, transformación de la persona jurídica, redacción de la escritura de constitución, extracto, inscripción en el Registro de Comercio, publicación en el Diario Oficial y la respectiva protocolización.  |



| CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL |   |
|--|---|
| ÍTEM                                       | SUBÍTEM / DESCRIPCIÓN   |
|  | Se excluyen de este ítem los gastos de este subítem presentados con boletas del beneficiario, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad, hasta segundo grado inclusive. <b>De acuerdo a lo previsto en Anexo N° 5: Declaración Jurada de Rendición de Gastos, entregado en la etapa de formalización.</b> |

| CATEGORÍA: INVERSIONES |   |
|------------------------|---|
| ITEM                   | SUBÍTEM / DESCRIPCIÓN   |
| <b>I. Activos</b>      | <p><b>1. Activos fijos:</b> corresponde a la adquisición de bienes (activos físicos) necesarios para el proyecto que se utilizan directamente o indirectamente en el proceso de producción del bien o servicio ofrecido, tales como máquinas, equipos, herramientas, mobiliario de producción o soporte (por ejemplo, mesones, repisas, tableros, contenedores de recolección de basura y caballete); implementación de elementos tecnológicos (equipos computacionales, balanzas digitales, pesas, equipo POS para punto de venta factura/boleta electrónica u otros similares); climatización de oficinas, incluye estructuras móviles o desmontables, como, toldos, <i>stands</i> y otros similares. Incluye la adquisición de casas prefabricadas, invernaderos, contenedores (<i>containers</i>) y similares.</p> <p>Incluye la compra de bienes que contemplen, si existiese, estándares eficiencia energética o elementos que contribuyan a mejorar la eficiencia energética de la empresa, como por ejemplo: el recambio de luminarias, recambio de motores eficientes, incorporación de variadores de frecuencia, entre otros; así como también los bienes que permiten la autogeneración de energía renovable para consumo propio, tales como sistemas fotovoltaicos, sistemas solares térmicos y calderas a biomasa, incorporando su tramitación y registro ante la Superintendencia de Electricidad y Combustibles, SEC, cuando corresponda.</p> <p>Se incluyen, además, animales para fines reproductivos o de trabajo permanente en proceso productivo o de servicio. Para otros activos biológicos, se determinará su pertinencia de acuerdo a la naturaleza del proyecto en las distintas instancias de evaluación establecidas en los instrumentos. Se excluyen bienes raíces.</p> <p>Dentro de este ítem se incluyen los gastos asociados a la instalación y puesta en marcha de activos, tales como: fletes, servicios de instalación, capacitación respecto al uso del bien, preparación de las instalaciones donde se ubicarán y otros de similar índole. En el caso que se requiera una capacitación para el uso del activo, esta deberá ser cargada en el ítem Capacitación de la categoría Acciones de Gestión Empresarial.</p> <p>Adquisición de bienes, maquinarias u otro equipamiento que permitan la</p> |

**CATEGORÍA: INVERSIONES**

|   |  |
|---|--|
|   | <p>distribución y/o comercialización de productos a granel, por ejemplo, sistemas de dispensadores. Adquisición de bienes que faciliten el reciclaje, por ejemplo, compactadores de residuos, contenedores de reciclaje. Adquisición de bienes que faciliten la reutilización de productos, partes y piezas, por ejemplo, sistemas de recirculación del agua; o adquisición de bienes que permitan incrementar la eficiencia material de procesos productivos, por ejemplo, sistemas informáticos de optimización logística.</p> <p>Cabe destacar que los bienes que no son estrictamente necesarios para el funcionamiento del proyecto <b>NO PUEDEN</b> ser cargados en este ítem, tales como: gastos generales de administración, consumos básicos y vajilla, materiales de escritorio, materiales de oficina y, en general, los materiales fungibles; es decir, aquellos que se consumen con el uso.</p> <p><b>2. Activos intangibles:</b> corresponde a la adquisición de bienes intangibles, como software, registro de marca, manejo de inventario, catálogos digitales, entre otros que sean estrictamente necesarios para el funcionamiento del proyecto.</p> <p>Se excluye la adquisición de bienes propios, de uno de los socios, representantes o de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). <b>De acuerdo a lo establecido en Anexo N° 5: Declaración Jurada de Rendición de Gastos, entregado en la etapa de formalización.</b></p> |
| <p><b>II. Habilitación de Infraestructura</b></p> | <p><b>Habilitación de Infraestructura:</b> Comprende el gasto necesario <u>para dejar apto un espacio físico o estructura previamente existente al proyecto</u> (taller, oficina, vehículo, casa prefabricada, contenedores u otro), para el funcionamiento del mismo, como por ejemplo: reparación pisos, techumbres, paredes, <i>radier</i>, tabiques; ampliaciones/obras menores<sup>28</sup>; pintura del local; instalación o regularización de servicios sanitarios, electricidad, agua y gas de propiedad que se tenga para funcionamiento del proyecto; sistema de refrigeración para transporte de alimentos fríos en vehículo de trabajo, aislación de cañerías y/o techumbres, y otros similares. Si el proyecto requiere de la adquisición de estructuras (casas prefabricadas, invernaderos, contenedores u otros similares) para llevar a cabo su habilitación, la compra de dicha estructura deberá ser incorporada presupuestariamente al sub ítem de Activos Fijos. Se excluyen en este sentido, espacios físicos (propiedades, bienes raíces) y vehículos.</p> <p>Dentro de este sub ítem se incluye el gasto asociado a la habilitación del espacio físico, previamente existente al proyecto, que facilite la obtención de Resolución Sanitaria, tales como, por ejemplo: malla mosquitera, cubrimiento de línea de gas, doble puerta, y otros similares. Gastos para habilitar el espacio</p>   |

<sup>28</sup> Se entenderá como obra menor, aquellas ampliaciones con una superficie máxima hasta 100 m<sup>2</sup> que se ejecuten por una sola vez o en forma sucesiva en el tiempo.

**CATEGORÍA: INVERSIONES**

|  |   |
|--|---|
|  | <p>físico, previo al proyecto, para el funcionamiento de iniciativas de economía circular, por ejemplo, para el reacondicionamiento y/o la reutilización de recursos que anteriormente eran descartados (instalaciones para tratamiento de aguas contaminadas, el compostaje de residuos orgánicos, o reparación de aparatos eléctricos y electrónicos, entre otros).</p> <p>Solo se podrá financiar el 100% de este ítem si el bien inmueble es de propiedad exclusiva del/la beneficiario/a o bajo régimen de sociedad conyugal o unión civil, o se encuentre en calidad de usufructuario. En el caso de los vehículos solo se podrá habilitar si es de propiedad exclusiva del/la beneficiario/a.</p> <p>En el caso de arrendatarios y en general cualquier otro antecedente en que el titular del derecho de dominio autorice o ceda el uso al beneficiario, podrá considerarse la habilitación de infraestructura en bienes inmuebles, siempre y cuando lo permita el correspondiente contrato de arrendamiento o documento de autorización de uso por parte del propietario.</p> <p>En los casos en que el inmueble sea de propiedad de la sociedad conyugal y/o unión civil, el cónyuge y/o conviviente civil no beneficiario deberá hacer una declaración jurada notarial autorizando el uso del inmueble social, además se debe adjuntar el certificado de matrimonio o de unión civil del beneficiario/a. En los casos en que el inmueble sea patrimonio reservado de la mujer casada bajo régimen de sociedad conyugal, será considerado de su exclusiva propiedad.</p> <p>Dentro de este subítem se incluye el gasto asociado al servicio de flete para traslado de los bienes desde el proveedor hasta el lugar donde serán ubicados para la ejecución del proyecto. Se excluye el pago de servicio de flete a alguno de los socios/as, representantes legales o de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive. <b>De acuerdo a lo previsto en Anexo N° 5 Declaración Jurada de Rendición de Gastos, entregado en la etapa de formalización.</b></p> <p>Se excluyen de este ítem los gastos de este subítem presentados con boletas del beneficiario, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad, hasta segundo grado inclusive. <b>De acuerdo a lo previsto en Anexo N° 5: Declaración Jurada de Rendición de Gastos, entregado en la etapa de formalización.</b></p> |
| <p><b>III. Capital de trabajo</b></p> <p>Este ítem tiene una restricción del 40% sobre el total de inversiones</p> | <p><b>1. Nuevas contrataciones:</b> Comprende el gasto en remuneraciones u honorarios de nuevos trabajadores asociados al proyecto, contratados con posterioridad a la firma del contrato con el Agente Operador.</p> <p>Se excluyen: al beneficiario/a, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Se excluye todo el personal administrativo, tales como secretarías, contadores, <i>junior</i> u otros. <b>De acuerdo a lo previsto en Anexo N° 5:</b></p>  |

**CATEGORÍA: INVERSIONES**

**Declaración Jurada de Rendición de Gastos, entregado en la etapa de formalización.**

- 2. Nuevos arriendos:** Comprende los gastos en arrendamiento de bienes raíces (industriales, comerciales o agrícolas), maquinarias, elementos tecnológicos y/o vehículos necesarios para el desarrollo del proyecto, contratados con posterioridad a la firma de contrato con el agente operador Sercotec.

Se excluye el arriendo de bienes propios, de uno de los socios, representantes o de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). **De acuerdo a lo previsto en Anexo N° 5: Declaración Jurada de Rendición de Gastos, entregado en la etapa de formalización.**

- 3. Materias primas y materiales:** comprende el gasto en aquellos bienes directos de la naturaleza o semielaborados que resultan indispensables para el proceso productivo y que son transformados o agregados a otros, para la obtención de un producto final; por ejemplo: harina para la elaboración de pan, madera o barniz para la elaboración de muebles. **Materiales:** recursos naturales o de origen artificial, que forman parte física de un producto, y que se encuentran involucrados directa o indirectamente en la elaboración del mismo. Comprende los gastos referidos a todos los materiales e insumos asociados a la creación de envases, embalajes y etiquetas eco sustentables, compra de bolsas sustentables. Se incluye insumos para seguridad y prevención sanitaria (Covid 19) tales como: guantes, mascarillas, mica. Para otros insumos, se determinará su pertinencia de acuerdo a la naturaleza del proyecto en las distintas instancias de evaluación establecidas en los instrumentos.

Dentro de este subítem se incluye el gasto asociado al servicio de flete para traslado de los bienes desde el proveedor al lugar donde serán ubicados para la ejecución del proyecto. Se excluye el pago de servicio de flete a alguno de los socios/as, representantes legales o de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Se excluye la compra de bienes propios, de uno de los socios, representantes legales, y su respectivo cónyuge, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad, hasta el segundo grado inclusive. **De acuerdo a lo previsto en Anexo N° 5: Declaración Jurada de Rendición de Gastos, entregado en la etapa de formalización.**

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

Dentro de este subítem se incluye el gasto asociado al servicio de flete para traslado de los bienes desde el proveedor hasta el lugar donde serán ubicados para la ejecución del proyecto. Se excluye el pago de servicio de



#### CATEGORÍA: INVERSIONES

|  |  |
|--|--|
|  | <p>flete a alguno de los socios/as, representantes o de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Se excluyen la compra de bienes propios, de uno de los socios, representantes, y su respectivo cónyuge, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad, hasta segundo grado inclusive. <b>De acuerdo a lo previsto en Anexo N° 5 Declaración Jurada de Rendición de Gastos, entregado en la etapa de formalización.</b></p> |
|--|--|





**ANEXO N° 3**  
**DECLARACIÓN JURADA SIMPLE PRÁCTICAS ANTISINDICALES**

En \_\_\_\_\_, a \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2022, doña \_\_\_\_\_, Rut N° \_\_\_\_\_, domiciliada en \_\_\_\_\_, postulante seleccionada a la convocatoria \_\_\_\_\_ del instrumento Capital Abeja Emprende 2022 Plan Chile Apoya, Región del Biobío, declara bajo juramento que **NO ha sido condenada por prácticas antisindicales y/o por infracción a los derechos fundamentales del trabajador, dentro de los dos años anteriores** a la fecha de firma del contrato de la presente convocatoria.

Nombre:

Nombre representante legal:

Firma:



**ANEXO N° 4**  
**DECLARACIÓN JURADA SIMPLE PROBIDAD**

..... de ..... de 2022.

En \_\_\_\_\_, a \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2022, doña \_\_\_\_\_, cédula de identidad N° \_\_\_\_\_, domiciliada en \_\_\_\_\_, declara bajo juramento, para efectos de la convocatoria **“Capital Abeja Emprende 2022 Plan Chile Apoya, Región del Biobío”**, que:

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

---

Nombre

Cédula de Identidad



**ANEXO N° 5**  
**DECLARACIÓN JURADA SIMPLE**  
**DE RENDICIÓN DE GASTOS**

En \_\_\_\_\_, a \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2022, Doña \_\_\_\_\_, cédula de identidad N° \_\_\_\_\_, participante del proyecto \_\_\_\_\_ declara que:

- El gasto a rendir en el ítem de Asistencia técnica y asesoría en gestión **NO corresponderá** a mis propias boletas de honorarios, de socios, de representantes legales ni tampoco de los respectivos cónyuges, conviviente civil y parientes por consanguinidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos, entre otros).
- El gasto a rendir en el ítem de Capacitación **NO corresponderá** a mis propias boletas de honorarios, de socios, de representantes legales, ni tampoco de respectivos cónyuges, conviviente civil y parientes por consanguinidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos, entre otros).
- El gasto a rendir en el ítem de Acciones de Marketing **NO corresponderá** a mis propias boletas de honorarios, de socios, de representantes legales, ni tampoco de respectivos cónyuges, conviviente civil y parientes por consanguinidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos, entre otros).
- El gasto a rendir en ítem de Gastos de formalización **NO corresponderá** a mis propias boletas de honorarios, de socios, de representantes legales, ni tampoco de respectivos cónyuges, conviviente civil y parientes por consanguinidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos entre otros).
- El gasto a rendir en ítem de Activos **NO corresponderá** a mis propios bienes, de socios, de representantes legales, ni tampoco de respectivos cónyuges, conviviente civil y parientes por consanguinidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos entre otros).
- El gasto a rendir asociado al servicio de flete en sub ítem Habilitación de infraestructura **NO corresponderá al pago** a alguno de los socios, representantes legales o de su respectivo cónyuge, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos entre otros).
- El gasto a rendir en ítem de habilitación de infraestructura **NO corresponderá** a mis propios bienes, de socios, de representantes legales, ni de respectivos cónyuges,



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

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



y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos, entre otros).

- El gasto a rendir asociado al servicio de flete en el sub ítem de Mercadería **NO** corresponderá al pago a alguno de los socios/as, representantes legales o de su respectivo cónyuge, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos, entre otros).

Da fe con su firma;

\_\_\_\_\_

**Nombre y Firma RUT**



**ANEXO N° 6**  
**CRITERIOS DE EVALUACIÓN TÉCNICA**  
**CAPITAL ABEJA EMPRENDE 2022**  
**PLAN CHILE APOYA**  
**REGIÓN DEL BIOBÍO**

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

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

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

|   |                                 |  |  |   |   |     |
|---|---------------------------------|--|--|---|---|-----|
| 2 | Elemento diferenciador          | ¿Por qué los clientes deberían preferirme por sobre los demás?   | Describe por cada tipo de clientes, cuál es el elemento diferenciador por el cual deberían elegir el producto/servicio.<br><br><i>Describir: implica nombrar y explicar detalladamente el/los elemento/s solicitados.</i>                          | El/la postulante describe su elemento diferenciador para todos los tipos de clientes identificados.   | 7 | 14% |
|   |                                 | ¿Por qué los clientes deberían preferir mi producto/servicio por sobre los demás?  |  | El/la postulante describe su elemento diferenciador solo para algunos de los tipos de clientes identificados.                                   | 5 |     |
|   |                                 | <i>Elemento diferenciador: Elemento que ayuda a elegir un producto o servicio por sobre otro de similares características.</i>   |  | El/la postulante solo menciona su elemento diferenciador y/o lo describe sin mencionar a qué tipo de cliente pertenece.                         | 3 |     |
|   |                                 |  |  | El/la postulante no menciona ni describe el elemento diferenciador de su idea de negocio.   | 1 |     |
| 3 | Medios de distribución/atención | ¿A través de qué medios realizo las ventas a mis clientes? ¿Cuáles son los medios, para dar a conocer mi producto/servicio, que prefieren mi/s tipo/s de clientes? ¿Cuáles son los medios con los que obtendría mayor venta en mi modelo de negocio? | Describe los medios necesarios para llegar a los clientes y dar conocer el producto/servicio, posibilitando la compra. Además comentar por qué esos medios son los más adecuados (financiera y operacionalmente) respecto a cada tipo de clientes. | El/la postulante describe medios de distribución para todos los tipos de cliente identificados, justificando el por qué lo utilizará.           | 7 | 7%  |
|   |                                 |  |  | El/la postulante describe medios de distribución solo para algunos de los tipos de cliente identificados, justificando el por qué lo utilizará. | 5 |     |
|   |                                 |  |  | El/la postulante solo menciona o describe medios de distribución, sin mencionar a qué tipo de cliente pertenecen y/o por qué se utilizarán.     | 3 |     |
|   |                                 |  |  | El/la postulante no menciona ni describe medios de distribución, ni tampoco hace referencia a qué tipo de cliente pertenecen.                   | 1 |     |
| 4 | Relación con los clientes       | ¿Qué relación tiene o espera tener con cada tipo de cliente descrito? ¿Alguno de los medios por los cuales busca relacionarse con el cliente, tiene algún costo asociado?  | De acuerdo a los tipos de clientes indicados, establecer cuál o cuáles serán los tipos de relación por cada uno de ellos. La relación con los clientes apunta a fidelizar su compra.   | El/la postulante describe y justifica la relación para todos los tipos de cliente identificados.  | 7 | 7%  |
|   |                                 |  |  | El/la postulante describe y justifica la relación solo para algunos de los tipos de cliente identificados.                                      | 5 |     |
|   |                                 |  |  | El/la postulante solo menciona o describe la relación con el cliente, sin mencionar a qué tipo pertenece y/o cuál es su justificación.          | 3 |     |

|   |                                |  |   |   |   |    |
|---|--------------------------------|--|---|---|---|----|
|   |                                |  |   | El/la postulante no menciona ni describe la relación con el cliente en ningún tipo (de cliente) descrito.             | 1 |    |
| 5 | Ingresos                       | ¿Por cuál tipo de producto/servicio estarían dispuestos a pagar más nuestros clientes? ¿Por cuál tipo de producto/servicio pagan actualmente los clientes? ¿Qué tipo de medio de pago prefieren utilizar mis clientes? | Describe qué ingresos recibirá el negocio y a través de qué medios.   | El/la postulante describe cada uno de los ingresos de su negocio y a través de qué medios de pago los percibirá.      | 7 | 7% |
|   |                                |  |   | El/la postulante describe los ingresos de su negocio, sin mencionar través de qué medios de pago los percibirá.       | 5 |    |
|   |                                |  |   | El/la postulante no describe los ingresos de su negocio y/o solo menciona medios de pago.                             | 3 |    |
|   |                                |  |   | El/la postulante no describe qué ingresos ni tampoco a través de qué medios los percibirá.                            | 1 |    |
| 6 | Elementos clave                | ¿Qué elementos se debe adquirir para generar mi producto/servicio y entregue a los diferentes tipos de clientes?   | Descripción de los elementos clave necesarios para que el producto/servicio se genere y se entregue a los clientes. | El/la postulante describe al menos 2 elementos clave, necesarios para que su producto/servicio llegue a sus clientes. | 7 | 7% |
|   |                                |  |   | El/la postulante describe al menos 1 elemento clave, necesario para que su producto/servicio llegue a sus clientes.   | 5 |    |
|   |                                |  |   | El/la postulante no describe elementos claves, necesarios para que su producto/servicio llegue a sus clientes.        | 1 |    |
| 7 | Acciones/<br>actividades clave | ¿Qué acciones se deben realizar para que mi producto/servicio se entregue a los diferentes tipos de clientes?  | Descripción de las acciones clave necesarias para que el producto/servicio se entregue a los clientes.              | El/la postulante describe al menos 2 acciones clave, necesarias para que su producto/servicio llegue a sus clientes.  | 7 | 7% |
|   |                                |  |   | El/la postulante describe al menos 1 acción clave, necesarias para que su producto/servicio llegue a sus clientes.    | 5 |    |
|   |                                |  |   | El/la postulante no describe acciones clave, necesarias para que su producto/servicio llegue a sus clientes.          | 1 |    |



|    |                 |   |   |   |   |    |
|----|-----------------|---|---|---|---|----|
| 8  | Costos          | ¿Cuáles son los costos (fijos y variables) para el funcionamiento de los elementos y acciones clave definidos?  | Definir cuáles son los costos fijos y variables asociados a los elementos y acciones claves de su negocio.  | El/la postulante describe la estructura de costos de su idea de negocio, identificando costos fijos y costos variables de cada elemento y acción clave identificados previamente.   | 7 | 7% |
|    |                 |   |   | El/la postulante describe la estructura de costos de su idea de negocio, identificando costos fijos y costos variables, sin asociarlos necesariamente a a cada elemento o acción clave identificada previamente.                    | 5 |    |
|    |                 |   |   | El/la postulante describe la estructura de costos sin separar entre costos fijos y variables y/o no los asocia a elementos ni acciones claves.  | 3 |    |
|    |                 |   |   | El/la postulante no es capaz de describir la estructura de costos de su idea de negocio.  | 1 |    |
| 9  | Alianzas clave  | ¿Cuáles son las alianzas realizadas o a realizar para mejorar la satisfacción de mis clientes?  | Definir cuáles son las actuales o futuras alianzas clave (redes de trabajo) que mi negocio debe tener para satisfacer de mejor forma a mis clientes.        | El/la postulante describe a lo menos 2 alianzas clave que pueden mejorar la satisfacción de sus actuales y/o potenciales clientes.  | 7 | 4% |
|    |                 |   |   | El/la postulante describe a lo menos 1 alianza clave que pueda mejorar la satisfacción de sus actuales y/o potenciales clientes.  | 5 |    |
|    |                 |   |   | El/la postulante no describe alianzas clave destinadas a mejorar la satisfacción de los clientes.   | 1 |    |
| 10 | Sustentabilidad | ¿Qué acciones puedo implementar en mi negocio, desde el punto de vista de la eficiencia energética, energías renovables y economía circular? de manera de hacer mi producto o servicio más sustentable. | Establecer las acciones de eficiencia energética, energías renovables y de economía circular involucradas en el proceso productivo de mi producto/servicio. | La idea de negocio presentada es del tipo sustentable ( <b>ver Anexo N°8</b> ) o incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, acciones de eficiencia energética y/o de energías renovables y de economía circular. | 7 | 8% |
|    |                 |   |   | La idea de negocio presentada, indistinta su naturaleza, incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, al menos 1 (una) acción de eficiencia energética o de energías renovables o de economía circular.            | 4 |    |

|    |   |   |   |   |   |     |
|----|---|---|---|---|---|-----|
|    |   | ¿Tenía ya incorporada alguna de estas acciones en el proceso de mi producto o servicio?   |   | La idea de negocio presentada no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energética y/o de energías renovables o de economía circular, ni tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad.      | 1 |     |
| 11 | Coherencia Global de la Idea de Negocio | En este ítem se evaluará la coherencia general de la Idea de Negocio en el formulario de postulación (Canvas), sobre la base de la información incorporada en los correspondientes criterios. | Coherencia en el formulario (Canvas), respecto a los clientes y elemento diferenciador determinados y cómo se refleja los mismos en los demás criterios del modelo. | Se puede observar un <b>alto</b> nivel de coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador, lo cual se refleja también en los demás criterios de evaluación.                                | 7 | 20% |
|    |   |   |   | Se puede observar un <b>alto</b> nivel de coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador, no obstante, éste no se ve claramente reflejado en alguno de los demás criterios de evaluación. | 5 |     |
|    |   |   |   | Se puede observar un nivel de coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador, no obstante, éste no se ve reflejado en los demás criterios de evaluación.                                  | 4 |     |
|    |   |   |   | Se puede observar un <b>bajo</b> nivel de coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador, lo que se ve reflejado también en los demás criterios de evaluación.                            | 3 |     |
|    |   |   |   | <b>No existe</b> coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descritos y elemento diferenciador, ni tampoco entre éstos y los demás criterios de evaluación.   | 1 |     |

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

| N° | Criterio  | Rúbrica  | Nota | Ponderación Criterio |
|----|---|--|------|----------------------|
| 1  | Presentación del/la emprendedor/a   | El emprendedor/a se presenta, mencionando tanto su nombre, como el emprendimiento que representa y su respectivo cargo en él.                | 7    | 15%                  |
|    |   | El emprendedor/a se presenta por su nombre, pero no hace mención al emprendimiento que representa, ni el cargo que tiene en este.            | 5    |                      |
|    |   | El emprendedor/a no hace mención a su nombre, solo al emprendimiento que representa.   | 3    |                      |
|    |   | El emprendedor/a no se presenta ni hace mención a su emprendimiento.   | 1    |                      |
| 2  | Descripción de la problemática de Negocio a resolver y potenciales clientes<br><br><i>Problemática de negocio: se refiere a una necesidad colectiva a resolver, y no a la necesidad de carácter personal del/la postulante.</i> | El emprendedor/a describe el problema de negocio que resuelve con su idea y a qué clientes está dirigido. Se apoya además en estadísticas.   | 7    | 30%                  |
|    |   | El emprendedor/a describe el problema de negocio que resuelve con su idea y a qué clientes está dirigido, pero no se apoya en estadísticas.  | 5    |                      |
|    |   | El emprendedor/a solo describe el problema, sin identificar a quién está dirigido; o solo hace mención a potenciales clientes.               | 3    |                      |
|    |   | El emprendedor/a no describe el problema de negocio ni a qué clientes está dirigido.   | 1    |                      |
| 3  | Descripción de la solución, oferta de valor y elementos que diferencian<br><br><i>Elemento diferenciador u Oferta de Valor: Elemento que ayuda a elegir un producto o servicio por sobre otro de similares características.</i> | El emprendedor/a describe la solución propuesta a la problemática de negocio, mencionando elementos diferenciadores de su oferta de valor.   | 7    | 40%                  |
|    |   | El emprendedor/a describe la solución propuesta a la problemática de negocio, sin mencionar elementos diferenciadores de su oferta de valor. | 5    |                      |
|    |   | El emprendedor/a solo describe su oferta de valor, sin hablar de la solución a la cual está dirigida.  | 3    |                      |
|    |   | El emprendedor/a no describe solución ni oferta de valor.  | 1    |                      |



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



## ANEXO N° 7

### Criterios de Evaluación del Comité de Evaluación Regional

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

- 1- **Potencial de la Idea de Negocio**, considerando principalmente las fortalezas y debilidades del modelo de negocio descrito en el Formulario de Postulación, la pertinencia de las Acciones de Gestión Empresarial e Inversiones, y recomendaciones por parte del Agente Operador Sercotec.
- 2- **Fundamentación de la Oportunidad de Negocio**, en consideración al nivel de conocimiento y apropiación del proyecto por parte de la emprendedora postulante.
- 3- **Coherencia de la Idea de Negocio**, en relación al rubro económico que apunta y las actividades estimadas para el desarrollo del potencial proyecto.

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



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

| Criterio                           | Descripción   | Nota | Ponderación |
|------------------------------------|---|------|-------------|
| 1. Potencial de la Idea de Negocio | <p><b>Alta proyección:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La Idea presenta fortalezas <u>muy superiores</u> a sus debilidades según su modelo de negocio, especialmente en términos de las acciones de gestión empresarial y las inversiones estimadas.</li> <li>- Lo evaluado por el agente operador de Sercotec permite prever una <u>elevada probabilidad de éxito</u> en la implementación del potencial proyecto.</li> <li>- <u>No se aprecian impedimentos</u> para el éxito del proyecto dada su naturaleza y/o localización geográfica.</li> </ul>                    | 7    | 45%         |
|                                    | <p><b>Buena proyección:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La Idea presenta fortalezas <u>superiores</u> a sus debilidades según su modelo de negocio, especialmente en términos de las acciones de gestión empresarial y las inversiones estimadas.</li> <li>- Lo evaluado por el agente operador de Sercotec permite prever <u>una alta probabilidad de éxito</u> en la implementación del potencial proyecto.</li> <li>- <u>No se aprecian impedimentos significativos</u> para el éxito del proyecto dada su naturaleza y/o localización geográfica.</li> </ul>           | 6    |             |
|                                    | <p><b>Mediana proyección:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La Idea presenta fortalezas <u>levemente superiores</u> a sus debilidades según su modelo de negocio, especialmente en términos de las acciones de gestión empresarial y las inversiones estimadas.</li> <li>- Lo evaluado por el agente operador de Sercotec permite prever <u>cierta probabilidad de éxito</u> en la implementación del potencial proyecto.</li> <li>- <u>No se aprecian impedimentos significativos</u> para el éxito del proyecto dada su naturaleza y/o localización geográfica.</li> </ul> | 5    |             |
|                                    | <p><b>Escasa proyección:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La Idea presenta debilidades <u>levemente superiores</u> a sus fortalezas según su modelo de negocio, especialmente en términos de las acciones de gestión empresarial y las inversiones estimadas.</li> <li>- Lo evaluado por el Agente operador de Sercotec permite prever una <u>leve probabilidad</u> de éxito en la implementación del potencial proyecto.</li> </ul>  | 4    |             |



|  |   |   |  |
|--|---|---|--|
|  | - Se aprecia un <u>posible impedimento significativo</u> para el éxito del proyecto dada su naturaleza y/o localización geográfica.   |   |  |
|  | <p><b>Nula proyección:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La Idea presenta debilidades superiores a sus fortalezas según el modelo de negocio, especialmente en términos de las acciones de gestión empresarial y las inversiones estimadas.</li> <li>- Lo evaluado por el agente operador de Sercotec no permite prever alguna probabilidad de éxito en la implementación del potencial proyecto.</li> <li>- Además se aprecian <u>impedimentos significativos</u> para el éxito del proyecto dada su naturaleza y/o localización geográfica.</li> </ul> | 2 |  |

| criterio                                       | Descripción   | Nota | Ponderación |
|--|---|------|-------------|
| 2. Fundamentación de la Oportunidad de Negocio | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Existe un elevado conocimiento del rubro del negocio y de su mercado (proveedores, evidencia potenciales clientes y/o estima cantidad de clientes) por parte de el/la postulante y/o logra transmitir de manera destacada los alcances y resultados de su idea de negocio, realizando una excelente justificación respecto al futuro Plan de Trabajo a formular.</li> <li>- Se visualiza una apropiación técnica, financiera y normativa del potencial proyecto por parte del/la postulante.</li> </ul>                                      | 7    | 35%         |
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Existe un buen conocimiento del rubro del negocio y de su mercado (proveedores, evidencia potenciales clientes y/o estima cantidad de clientes) por parte de el/la postulante y/o logra transmitir con claridad los alcances y resultados de su idea de negocio, realizando una justificación satisfactoria respecto al futuro Plan de Trabajo a formular.</li> <li>- Se visualiza de manera poco clara la apropiación técnica, financiera o normativa del potencial proyecto por parte del/la postulante.</li> </ul>                        | 6    |             |
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Existe un conocimiento regular del rubro del negocio y de su mercado (proveedores, evidencia potenciales clientes y/o estima cantidad de clientes) por parte de el/la postulante y/o logra transmitir con cierta dificultad los alcances y resultados de su idea de negocio, realizando una justificación suficiente respecto al futuro Plan de Trabajo a formular.</li> <li>- Se visualiza una baja apropiación del potencial proyecto por parte del/la postulante en dos de los tres ámbitos (técnico, financiero y normativo).</li> </ul> | 5    |             |



|  |   |   |  |
|--|---|---|--|
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Existe un escaso conocimiento del rubro del negocio y de su mercado (proveedores, evidencia potenciales clientes y/o estima cantidad de clientes) por parte de el/la postulante y/o logra transmitir con dificultad los alcances y resultados de su idea de negocio, realizando una justificación deficiente respecto al futuro Plan de Trabajo a formular.</li> <li>- La apropiación del potencial proyecto por parte del/la postulante, es difusa (dubitativa) en los tres ámbitos (técnico, financiero y normativo).</li> </ul> | 4 |  |
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Existe nulo conocimiento del rubro del negocio y de su mercado (proveedores, evidencia potenciales clientes y/o estima cantidad de clientes) por parte de el/la postulante y/o no logra transmitir con claridad los alcances y resultados de su idea de negocio, no realizando en la práctica una justificación respecto al futuro Plan de Trabajo a formular.</li> <li>- No existe apropiación del potencial proyecto.</li> </ul>   | 2 |  |

| Criterio                            | Descripción del criterio   | Nota | Ponderación del ámbito |
|-------------------------------------|--|------|------------------------|
| 3. Coherencia de la Idea de Negocio | - Se puede observar un <u>alto nivel de coherencia</u> entre el rubro económico que apunta la Idea de Negocio, con las inversiones y acciones de gestión empresarial estimadas para el potencial proyecto..    | 7    | 20%                    |
|                                     | - Se puede observar una <u>coherencia parcial</u> entre el rubro económico que apunta la Idea de Negocio, con las inversiones y acciones de gestión empresarial estimadas para el potencial proyecto.          | 5    |                        |
|                                     | - Se puede observar una <u>baja coherencia</u> entre el rubro económico que apunta la Idea de Negocio, con las inversiones y acciones de gestión empresarial estimadas para el potencial proyecto.             | 4    |                        |
|                                     | - Se puede observar una <u>muy baja o nula coherencia</u> entre el rubro económico que apunta la Idea de Negocio, con las inversiones y acciones de gestión empresarial estimadas para el potencial proyecto.. | 2    |                        |





## ANEXO N° 8

### GUIA DE PROYECTOS CON ENFOQUE SUSTENTABLE

#### Criterio Formulario Idea de Negocio: Sustentabilidad

#### ¿Qué significa crear proyectos sustentables?

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

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

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

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

### 1. EFICIENCIA ENERGÉTICA Y ENERGÍAS RENOVABLES

#### ¿Qué puedo hacer en mi negocio?

- 1.1 Realización de acciones para disminuir costos energéticos, por ejemplo; cambio de letreros luminosos por opciones eficientes, recambio de luminarias a eficientes, habilitación y mejora de envolvente térmica, mejoras en climatización (calefacción y enfriamiento), entre otras.

- 1.2 Realización de acciones para la implementación de componentes que mejoren la eficiencia energética en las instalaciones como lo es la implementación de **domótica**<sup>29</sup>, migrando a un “negocio inteligente” ejemplos de ello son: automatizar la calefacción, la iluminación el sistema eléctrico, las persianas, los artefactos eléctricos, el sistema de alarma, entre otros.
- 1.3 Realizar acciones de Eficiencia energética en el uso de maquinaria y equipamiento, por ejemplo; la compra de hornos eficientes, vitrinas eficientes, sistemas de aire acondicionado, sistemas de refrigeración, vehículos, lavadoras o secadoras de ropa, televisores, pantallas o artículos de oficina, calefones, entre otros.
- 1.4 Asesoría para la realización de auditorías o **inventario energético**<sup>30</sup> de tu negocio con el fin de poder identificar y cuantificar el potencial de ahorro de energía en las instalaciones y equipamiento energético y evaluar las alternativas de mejora viables, técnica y económicamente.
- 1.5 Asesoría para identificar maneras de cómo migrar a que tu negocio utilice energía y combustibles menos contaminantes.
- 1.6 Asesoría y capacitación para efectuar de forma informada la compra de equipamiento eficiente para mi negocio.
- 1.7 Asesoría para identificar cual o cuales metodologías de generación de energía renovable es la más adecuada para mi negocio y como poder implementarla.
- 1.8 Asesoría para la creación de guías y/o capacitaciones en temáticas de: Conducción eficiente, disminución de gastos energéticos en tu negocio, eficiencia energética y el uso de energías renovables en los procesos productivos.

## **2. ECONOMÍA CIRCULAR**

### **¿Qué puedo hacer en mi negocio?**

- 2.1 Articulación de una idea de negocio o proyecto que involucre directamente la recolección y reciclaje de materiales para su reutilización directa o su reproceso, como la recolección de vidrios, textiles, metales, madera, u otros elementos.
- 2.2 Actividades que migren hacia un modelo de gestión de sus residuos, ya sea implementación de compostaje, reducción, reutilización, reciclaje y/o valorización de residuos sólidos o líquidos.

<sup>29</sup> Domótica: es el conjunto de tecnologías aplicadas al control y la automatización inteligente de un negocio o vivienda, que permite una gestión eficiente del uso de la energía, aporta seguridad y confort, además de comunicación entre el usuario y el sistema conectando los equipos a través de un centro de control (celular, Tablet, computador).

<sup>30</sup> Inventario energético: consiste en la identificación y medición desglosada de los principales elementos consumidores de energía en el negocio, por ejemplo, en las áreas de; alumbrado, calefacción, aire acondicionado, producción de agua caliente sanitaria (ACS), y otros consumos eléctricos. El inventario incluye aspectos técnicos como condiciones de funcionamiento, horarios, tipo de equipos, cantidad, consumos energéticos, tarifas eléctricas, entre otros.



- 2.3 Actividades relacionadas con la reducción de residuos, ya sea por una baja en las mermas, valorización de residuos y/o transformación de un residuo en una nueva materia prima o subproducto.
- 2.4 Estudio de gastos operativos (optimización de logística, envases y embalajes, limpieza, gestión de residuos, negociación de precios de insumos, entre otros).
- 2.5 Realización de convenios y/o alianzas con otros empresarios para trabajar en conjunto en la gestión de residuos de sus procesos, productos y/o actividades relacionadas. Integrando siempre a la cadena el trabajo con proveedores sustentables.
- 2.6 Generación de envases y embalajes sustentables y/o eco-etiquetado.
- 2.7 Implementación de acciones para venta de productos a granel a través de envases reutilizables.
- 2.8 Diseño e implementación de servicios de reparación o arriendo de productos.
- 2.9 Creación de guías y/o capacitaciones en:
  - Estudio de generación interna y externa de residuos en mi negocio y como poder gestionarlos eficientemente en la cadena de utilización.
  - Innovación y nuevas líneas de trabajo en base a la gestión de residuos.
  - Identificación y categorización de proveedores según buenas prácticas ambientales.
  - Cómo implementar compostaje y reciclaje en mi negocio desde la caracterización de residuos.

### **3. USO EFICIENTE DEL AGUA**

#### **¿Qué puedo hacer en mi negocio?**

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