



BASES DE POSTULACIÓN

APOYO A EMPRENDIMIENTOS Y NEGOCIOS ASOCIATIVOS
Código BIP 40033675-0

REGIÓN DE LOS LAGOS
2022

ÍNDICE

1. Descripción General.....	3
1.1 ¿Qué es?.....	3
1.1.1 Fase 1: Puesta en marcha del negocio asociativo.....	3
1.1.2 Fase 2: Desarrollo y consolidación del negocio cooperativo.....	4
1.2 ¿A quiénes está dirigido?	4
1.3 ¿Cuáles son los requisitos para postular a la convocatoria?	5
1.4 ¿Qué financia esta convocatoria?.....	7
1.5 ¿Qué NO financia esta convocatoria?	9
2. Proceso	10
2.1. Fase 1 Puesta en marcha del negocio asociativo	10
2.2. Fase 2 Desarrollo y consolidación del negocio cooperativo	14
3. Agente Operador SERCOTEC y Mecanismo de Compra	18
4. Rendición de recursos	19
5. Cierre del proyecto.	20
6. Terminó anticipado.....	20
7. Otros	22
Anexo Nº1. Ficha de Postulación	23
Anexo Nº2. Medios de verificación de los requisitos del instrumento	30
Anexo Nº3 Declaración Jurada Simple de Probidad.....	35
Anexo Nº4-A. Mandato grupo de empresarios y/o emprendedores.....	36
Anexo Nº4-B. Lista de miembros del grupo de empresarios y/o emprendedores.....	37
Anexo Nº5. Declaración jurada simple de cofinanciamiento y socialización	38
Anexo Nº6. Ítems financiables Fase 1 Puesta en Marcha.....	39
Anexo Nº7. Declaración jurada simple no consanguineidad.....	47
Anexo Nº8. Criterios de evaluación técnica.....	49
Anexo Nº9. Pauta de Evaluación Comité Ejecutivo Regional (CER) Fase 1	51
Anexo Nº10. Pauta de Evaluación Comité Ejecutivo Regional (CER) Fase 2	53
Anexo Nº11. Pauta de Evaluación Anual Comité Ejecutivo Regional (CER).....	58

1. Descripción General

1.1 ¿Qué es?

Es un subsidio regional no reembolsable destinado al desarrollo de negocios de cooperativas pesqueras, agrícolas, campesinas, de trabajo o servicios con el objeto de, en una primera fase, formalizarlas y poner en marcha sus negocios, y en una segunda fase, para las cooperativas ya constituidas desarrollar y consolidar su negocio. Todo lo anterior, a través del fortalecimiento de la asociatividad, la mejora de su capacidad de gestión y la generación de nuevos y mejores productos y/o servicios destinados a la comercialización con terceros que les permita al final del proceso tener una empresa autogestionada y sostenible económicamente.

Este instrumento se implementa en 2 fases:

1.1.1 Fase 1: Puesta en marcha del negocio asociativo

Esta fase tiene por finalidad que un grupo de emprendedores y/o empresas con una idea de negocio colectiva puedan ponerla en marcha. Para ello, se plantea formalizar el grupo de emprendedores y/o empresarios beneficiarios y sentar las bases para un desarrollo comercial, financiero y organizacional que les permita la consolidación del negocio en el mediano plazo. El resultado principal de esta fase es la constitución de una cooperativa agrícola, campesina, pesquera, de trabajo o de servicios que quedará habilitada para las primeras ventas formales de sus productos y/o servicios principales.

Esta fase tendrá una duración de máximo 8 meses¹ de ejecución y entrega un subsidio máximo de \$10.000.000. (Diez millones de pesos), el cual podrá ser destinado a los gastos de formalización, asistencias técnicas, talleres de fortalecimiento organizacional, capacitaciones vinculadas al negocio, promoción y difusión, misiones comerciales e inversiones, entre otros, para que el grupo pueda iniciar su negocio.

El programa exige a los postulantes que sus proyectos consideren un aporte mínimo en efectivo equivalente al 5% sobre el valor del cofinanciamiento de SERCOTEC el que deberá ser entregado previo a la firma del respectivo contrato para la ejecución del proyecto en caso de resultar beneficiado.

Sin embargo, en caso de ser solicitado formalmente por el beneficiario (por escrito), podrá enterarse en 2 cuotas de un 50%, previo a la firma del contrato, y el 50% restante de acuerdo a la programación de actividades y gastos establecida en la Ficha de Postulación

¹ Tanto para las fases 1 o 2, los plazos de ejecución comienzan desde la fecha de firma del contrato con el Agente Operador SERCOTEC (AOS)

(anexo N°1). No obstante, el grupo de emprendedores y/o empresas deberá hacer efectivo el pago del 100% de su aporte empresarial del ítem inversiones previo a su adquisición.

El grupo de emprendedores y/o empresarios que resulten seleccionados con sus respectivas fichas de postulación, deberán ejecutar sus proyectos siendo acompañados, supervisados y administrados por un Agente Operador SERCOTEC (en adelante AOS) y la Dirección Regional de SERCOTEC Los Lagos.

1.1.2 Fase 2: Desarrollo y consolidación del negocio cooperativo

Esta fase tiene por objetivo que la cooperativa agrícola, campesina, pesquera, de trabajo o de servicios constituida, consolide su negocio a través del aumento en las ventas de sus productos y/o servicios principales, a través de un modelo de negocios definido y que les permita tener una empresa autogestionada y sostenible económicamente.

Esta fase tiene por finalidad que la cooperativa avance con un mayor énfasis en el ámbito comercial y reduzca brechas de competitividad, pudiendo ser éstas del ámbito técnico, financiero, de gestión, económicos o medioambiental. Se exigirá que para postular a esta fase las cooperativas presenten a lo menos una venta formal en los últimos 12 meses.

Esta fase, que podrá tener una duración de hasta 8 meses, entrega un subsidio máximo de hasta \$18.000.000, que podrá ser destinado a la compra de activos, infraestructura, marketing, formalización, capital de trabajo y gestor de proyecto, entre otros, con un aporte empresarial del 8%.

Para acceder a esta fase, la cooperativa deberá elaborar e implementar una ficha de postulación o proyecto que permita fortalecer las capacidades técnicas, productivas, financieras, asociativas y de gestión para el negocio cooperativo, contribuyendo a su rentabilidad, sostenibilidad y competitividad.

1.2 ¿A quiénes está dirigido?

La Fase 1, Puesta en marcha del negocio asociativo, está dirigida a un grupo de al menos 8 micro y pequeñas empresas, personas naturales y jurídicas, con o sin iniciación de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos, que deseen poner en marcha, desarrollar y consolidar su negocio colectivo a través de la constitución de una cooperativa agrícola, campesina, pesquera, de trabajo o de servicios.

La Fase 2, Desarrollo y consolidación del negocio cooperativo, está dirigida a cooperativas pesqueras, agrícolas, campesinas, de trabajo o servicios formales, con inicio de actividades en el Servicio de Impuestos Internos (SII), con ventas anuales menores a 25.000UF, y que, a lo menos, presente una venta formal en los últimos 12 meses.

1.3 ¿Cuáles son los requisitos para postular a la convocatoria?

Los interesados/as, deberán cumplir con todos los requisitos establecidos en la presente base de postulación, los que serán verificados por SERCOTEC, en las distintas etapas del proceso, solicitados al emprendedor, empresario/a y/o cooperativas. Los documentos están establecidos en los anexos son los que permitirán acreditar su cumplimiento.

1.3.1. Requisitos Admisibilidad Fase 1: Puesta en marcha del negocio asociativo

- a) Ser un grupo de mínimo 8 empresarios/as y/o emprendedores y designar un representante. (Se debe adjuntar lista de miembros del grupo individualizándolos con nombre, Rut, teléfono de contacto, dirección, actividad, promedio de ventas anuales y tipo de iniciación actividades SII, si corresponde.). En caso de existir personas jurídicas u organizaciones dentro del grupo, todas éstas deben cumplir este requisito y acreditarlo de la misma forma.
- b) Capacidad de aportar, en efectivo, al menos el 5% sobre el monto del cofinanciamiento solicitado a SERCOTEC, en caso de resultar beneficiadas. (Anexo N°5)
- c) Un 80% de los emprendedores o empresas del grupo no pueden haber sido beneficiarios del instrumento “Fortalecimiento Gremial y cooperativo” 2021 o 2022, en su línea Creación y Desarrollo de Cooperativas ejecutado en la Región de Los Lagos.
- d) El Proyecto debe ser presentado por el Agente Operador SERCOTEC (AOS), completando en conjunto con los empresarios la Ficha de Postulación de las presentes bases, acompañando todos los antecedentes requeridos en el Anexo N°2, cumpliendo con las condiciones de financiamiento descritas en los ítems punto 1.1 y 1.4. (entiéndase monto de cofinanciamiento solicitado, aporte en efectivo, ítems a financiar y restricciones de financiamiento).
- e) Se deberá incluir, obligatoriamente, para la Ficha de Postulación (anexo N°1), las siguientes actividades:
 - Talleres pre-asociativos destinados a sensibilizar respecto del modelo cooperativo en caso de grupos de emprendedores y/o empresas.
 - Asesoría técnica para la construcción y actualización de plan de trabajo, en su fase 2, basado en el negocio principal de la cooperativa que incluya, a lo menos, un modelo de negocios y su flujo financiero.

1.3.2. Requisitos Admisibilidad Fase 2 Desarrollo y consolidación del negocio cooperativo

- a) Acreditar ser una cooperativa legalmente constituida, vigente y con inicio de actividades ante el SII, con ventas anuales de hasta 25.000 UF. Para ello deberá adjuntar la carpeta tributaria para solicitar créditos con los IVAs correspondientes. Se exigirá que para postular a esta fase las cooperativas presenten a lo menos una venta formal en los últimos 12 meses
- b) Capacidad de aportar, en efectivo, al menos el 8% sobre el monto del cofinanciamiento solicitado a Sercotec, en caso de resultar beneficiadas según corresponda al año de ejecución de la fase 2. (Anexo N°5)
- c) En casos que la organización proceda de un proyecto fase 1, deben haber sido evaluados satisfactoriamente (nota 5.0) por el Comité Evaluador Regional (CER).
- d) El Proyecto debe ser ingresado por el Agente Operador SERCOTEC (AOS), completando en conjunto con los empresarios la Ficha de Postulación de las presentes bases, acompañando todos los antecedentes requeridos en el Anexo N°2, cumpliendo con las condiciones de financiamiento descritas en los ítems punto 1.1 y 1.4. (entiéndase monto de cofinanciamiento solicitado, aporte en efectivo, ítems a financiar y restricciones de financiamiento).
- e) Se deberá incluir, obligatoriamente, para la Ficha de Postulación (anexo N°1), las siguientes actividades:
 - Talleres de fortalecimiento del modelo cooperativo
 - Construcción de un plan de trabajo (ficha de postulación) para la Fase 2 con modelo de negocios y flujo financiero

No podrán acceder a este instrumento quienes se encuentren en cualquiera de las siguientes situaciones (Declaración de Probidad Anexo N°3):

1.- Aquellas personas naturales que tengan contrato vigente, incluso a honorarios, con el Servicio de Cooperación Técnica, con el Agente Operador a cargo de la convocatoria, o con quienes participen en la asignación de recursos correspondientes a la convocatoria, ya sea que el contrato se celebre con anterioridad a la postulación o durante el proceso de evaluación y selección.

2.- El/la cónyuge o conviviente civil y los parientes hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad inclusive respecto del personal directivo del Servicio de Cooperación Técnica, SERCOTEC, o del personal del Agente Operador a cargo de la convocatoria o de quienes participen en la asignación de recursos correspondientes a la presente convocatoria.

3.- El gerente, administrador, representante, director o socio de sociedades en que tenga participación los personales de SERCOTEC, o del Agente Operador a cargo de la convocatoria, o quienes participen en la asignación de recursos correspondientes a la convocatoria o personas unidas a ellos por vínculos de parentesco hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad inclusive.

4.- Aquellas personas naturales o jurídicas que tengan vigente o suscriban contratos de prestación de servicios con el Servicio de Cooperación Técnica, SERCOTEC, o con el Agente Operador a cargo de la convocatoria, o con quienes participen en la asignación de recursos correspondientes a la presente convocatoria.

5.- Aquellas personas jurídicas o sociedades en que las personas señaladas en los numerales anteriores tengan participación, incluidas sociedades por acciones o anónimas cerradas en que éstas sean accionistas, o sociedades anónimas abiertas en que éstas sean dueñas de acciones que representen el 50% o más del capital.

6.- Cualquier persona que se encuentre en otra circunstancia que implique un conflicto de interés, incluso potencial, y que, en general, afecte el principio de probidad, según determine el Servicio de Cooperación Técnica, SERCOTEC, en cualquier etapa del Programa, aún con posterioridad a la selección.

1.4 ¿Qué financia esta convocatoria?

Los ítems financiables para ambas fases son:²

Categoría	Ítem/ sub ítems
<u>Acciones de Gestión empresarial.</u>	I. Asistencia técnica y asesoría en gestión.
	II. Capacitación
	III. Acciones de marketing. 1. Ferias, exposiciones y eventos. 2. Promoción, publicidad y difusión. 3. Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías.
	IV. Gastos de Formalización (constitución cooperativa)
	V. Gastos de Administración (Gestor de Proyecto ³)
<u>Inversiones</u>	I. Activos fijo o intangibles
	II. Infraestructura (Sólo Habilitación ver pág. 45)
	III. Capital de trabajo a) Nuevas contrataciones. b) Nuevos arriendos.

² La descripción de cada sub ítem está disponible en el Anexo N°6

³ El gestor de proyecto es un profesional contratado para el proyecto con la finalidad de otorgar apoyo y acompañamiento al grupo, desarrollar, en conjunto con los beneficiarios, las actividades incluido sus indicadores. En el formulario de postulación, punto VI, deberá definir sus características.

	c) Materias primas y materiales. d) Mercadería.
--	--

Porcentajes máximos de financiamiento por ítems

Categoría	Ítem	Sub Ítem	Restricción ⁴	Observación
Acciones de Gestión Empresarial	I. Asistencia Técnica y Asesoría en Gestión		---	Sin restricción
	II. Capacitación		---	Sin restricción
	III. Acciones de Marketing	1. Ferias, exposiciones, eventos	---	Sin restricción
		2. Promoción, publicidad y difusión	---	Sin restricción
		3. Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías.	---	Sin restricción
	IV. Gastos de Formalización	1. Gastos de constitución de empresas	10%	Sólo fase 1
Inversiones	V. Gastos en Administración	1. Gastos en administración (sólo para financiar honorarios del Gestor de Proyecto)	20%	Fase 1.
			40%	Fase 2.
	I. Activos fijos o intangibles		35%	Fase 1.
			70%	Fase 2
	II. Infraestructura	1. Habilitación de infraestructura	35%	Fase 1. En caso de los proyectos que contemplen habilitación de infraestructura, se deberá constituir primero la nueva cooperativa y esa organización deberá acreditar que se encuentran en condición de propietario, comodatario, usufructuario o arrendatario.
			70%	Fase 2. La cooperativa deberá acreditar que se encuentran en condición de propietario, comodatario, usufructuario o arrendatario.
	III. Capital de Trabajo	1. Nuevas contrataciones	30%	Sobre el total del proyecto.
		2. Nuevos arriendos		
		3. Materias primas y materiales		
		4. Mercadería		

⁴ Sobre el total del proyecto

Para el caso del costo de la remuneración del Gestor de Proyecto en la fase 1, existirá un tope mensual de \$600.000 (seiscientos mil pesos) impuestos incluidos por proyecto y en la fase 2 de \$1.000.000 (un millón de pesos).

En el caso de que se soliciten para la fase 1 los ítems de activos e infraestructura, en su conjunto, éstos no podrán superar el 50% del cofinanciamiento de SERCOTEC.

El formulario de postulación podrá contener uno o más de los ítems de financiamiento agrupados en Acciones de Gestión Empresarial e Inversiones.

1.5 ¿Qué NO financia esta convocatoria?

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

- a. Ningún tipo de impuesto que tenga carácter de recuperable por parte del beneficiario y/o Agente Operador, o que genere crédito a favor del contribuyente, tales como el impuesto al valor agregado (IVA), impuestos territoriales, impuesto a la renta u otro. No obstante, cuando se trate de contribuyentes que, debido a su condición tributaria, no tengan derecho a hacer uso de estos impuestos como crédito fiscal, los impuestos podrán ser cargados al Subsidio de Sercotec. Asimismo, para el caso de aquellos que voluntariamente renuncien al cobro de dicho crédito, lo que deberá ser verificado por el Agente Operador. Para esto, en la primera rendición el beneficiario debe presentar la “Carpeta Tributaria para Solicitar Créditos”, en la cual acredite esta situación, disponible en la página web del SII, y en las rendiciones posteriores, el Formulario 29 del mes de la respectiva rendición. En caso que existiesen contribuyentes que por su condición tributaria sean susceptibles de recuperar estos impuestos, pero igualmente opten por acogerse a la excepción del párrafo anterior, deben, además, acreditar que no recuperaron dicho impuesto, mediante la presentación de copia del Libro de Compraventa y una copia del Formulario 29, donde declare estos documentos tributarios como “sin derecho a crédito” (Línea 24 Códigos 564 y 521)
- b. La compra de bienes raíces, valores e instrumentos financieros (ahorros a plazo, depósitos en fondos mutuos, entre otros).
- c. Las transacciones del beneficiario/a consigo mismo, ni de sus respectivos cónyuges, convivientes civiles, hijos/as ni auto contrataciones. En el caso de personas jurídicas, se excluye a la totalidad de los socios/as que la conforman y a sus respectivos/as cónyuges, conviviente civil y/o hijos/as.
- 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, internet, gastos comunes de propiedad arrendada o propia, y otros de similar índole.
- g. Cualquier tipo de vehículo que requiera permiso de circulación (patente).

2. Proceso

2.1. Fase 1 Puesta en marcha del negocio asociativo

2.1.1. Acceso fase 1

Con las bases publicadas en su portal web, SERCOTEC mandata al AOS a captar a aquellos grupos de empresas y/o emprendedores, que cumplan con los requisitos formales del instrumento descritos en el punto 1.3.1

Para que las personas interesadas realicen consultas, SERCOTEC dispondrá del **AOS FUDEA UFRO**, ubicado en calle Seminario N°187, Puerto Montt, teléfono +56 65 2283943 o 2283945, correo electrónico fudeaufroslagos@ufrontera.cl.

Además, puede recurrir a los **Puntos Mipe** que se encuentran en las oficinas regionales de SERCOTEC Los Lagos, por teléfono, o bien, en forma virtual ingresando a www.SERCOTEC.cl.

El AOS estará encargado de ingresar el proyecto a SERCOTEC y entregarlo con todos los antecedentes requeridos.

2.1.2. Evaluación Fase 1

Admisibilidad del proyecto fase 1

Determinada por el cumplimiento de los requisitos establecidos en el punto 1.3 y 1.4. de estas bases, cuyos medios de verificación está disponible en el Anexo N°2. El no cumplimiento de algún criterio de admisibilidad según la verificación correspondiente, dará lugar a la eliminación de grupo de empresas y/o emprendedores del proceso, en cuyo caso SERCOTEC le comunicará dicha situación vía correo electrónico⁵.

Evaluación técnica fase 1

⁵ La ausencia de la comunicación no obsta a la validez o eficacia de la declaración de inadmisibilidad y eliminación del proceso.

La Dirección Regional de SERCOTEC, a través de un equipo evaluador nombrados por su director, aplicará los criterios de evaluación técnica, cuyo detalle se encuentra disponibles en el **Anexo N°8**, y que constituyen un 100% de la nota final:

Criterio	Ponderación
a) Creación de cooperativa orientada a un negocio claro	40%
b) Viabilidad del proyecto cooperativo que busca evaluar al grupo de emprendedores y/o empresas respecto de la viabilidad legal, técnica, financiera, económica, medioambiental y de gestión de una futura cooperativa	30%
c) Potencial de implementación del proyecto a través de las acciones o actividades planteadas en la ficha de postulación	30%
Total	100%

Esta nota deberá ser superior a 4,4 para ser presentado al Comité de Evaluación Regional (CER).

Aquellos proyectos que no obtengan la nota mínima exigida (4,4), darán lugar a la eliminación del grupo de empresas y/o emprendedores, en cuyo caso SERCOTEC le comunicará dicha situación vía correo electrónico².

2.1.3. Selección fase 1

Presentación de proyectos Fase 1

Con la Ficha de Postulación definitiva, que obtuvo una nota igual o superior a 4,4 en la evaluación técnica, al menos 4 personas⁶ del grupo de empresas y/o emprendedores postulante, incluido el mandante, presentará ante el CER el proyecto que se espera sea financiado en la Fase 1. Este CER podrá ser de manera física o virtual.

Selección fase 1

Cada proyecto será evaluado por el CER de acuerdo a la siguiente pauta de evaluación, cuyo detalle se encuentra disponible en el **Anexo N°9**, debiendo obtener el proyecto, como mínimo, un 5,0.

Criterio	Ponderación
A Potencial de implementación	30%
B Oportunidad de mercado	30%

⁶ El Director/a Regional de SERCOTEC podrá autorizar la participación de un número menor de personas cuando sea necesario.

C Grado de Asociatividad	20%
D Conocimiento y apropiación del proyecto por la organización postulante	20%
Total	100%

Aquellos proyectos que no obtengan la nota mínima exigida (5,0) en la evaluación CER, dará lugar a la eliminación grupo de empresas y/o emprendedores del proceso, en cuyo caso SERCOTEC le comunicará dicha situación vía correo electrónico.

Atendida la disponibilidad presupuestaria, el CER determinará los proyectos a financiar. Para ello se establecerá un ranking de mayor a menor con los proyectos que hayan obtenido una nota igual o mayor a 5,0 en el CER, quedando proyectos “seleccionados” para la etapa de formalización, y una “lista de espera” en la eventualidad que algún postulante no pueda materializar la etapa de formalización.

Cabe señalar que el CER podrá realizar ajustes presupuestarios y/o actividades que considere pertinentes, siempre que no se altere la naturaleza y el objetivo general de estos. Los ajustes presupuestarios deberán ser consensuados con la agrupación postulantes, quedando un acta de dicho cambio.

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

En caso que exista igualdad de asignación de puntajes entre los/as seleccionados/as, o en su defecto en la lista de espera, al momento de entregar el cofinanciamiento se escogerá al grupo de empresas postulante compuesto mayoritariamente por personas naturales de sexo femenino o por personas jurídicas constituidas con al menos 50% de su capital por socias mujeres y que, al menos, una de sus representantes legales sea de sexo femenino.

Es importante recordar que el resultado de la evaluación se informará a los/las postulantes a través de correo electrónico, por parte de SERCOTEC, según su registro de usuario/a en www.SERCOTEC.cl y señalado en el Formato de Presentación de Proyectos al CER⁷.

2.1.4. Formalización Fase 1

Previo a la firma del contrato, el representante de cada grupo, deberá cumplir en orden copulativo los requisitos descritos a continuación, en un plazo no superior a **10 días hábiles**

⁷ La ausencia de la comunicación no obsta a la validez o eficacia de la declaración de inadmisibilidad y eliminación del proceso.

administrativos⁸ desde la fecha en que se le notifique como grupo beneficiado, a través de correo electrónico.

Requisitos para la formalización Fase 1:

- El representante del grupo NO debe tener deudas liquidadas morosas por concepto de deudas tributarias, previsionales o laborales⁹.
- El representante del grupo no deberá tener rendiciones pendientes con SERCOTEC.
- El grupo beneficiario deberá hacer entrega del aporte en efectivo e ingresarlo al AOS en un 100% antes de la firma del contrato. Se deberá realizar mediante un depósito o transferencia electrónica en la cuenta corriente del AOS. Sin embargo, en caso de ser solicitado formalmente por el beneficiario, podrá enterarse en 2 cuotas de un 50% previo a la firma del contrato, y el 50% restante de acuerdo a la programación de actividades o gastos establecida en la Ficha de Postulación. No obstante, el grupo de emprendedores y/o empresas, deberá hacer efectivo el pago del 100% de su aporte empresarial del ítem inversiones previo a su adquisición.
- Ningún miembro del grupo seleccionado podrá tener parentesco en primer y/o segundo grado por consanguinidad o afinidad con el personal directivo de Sercotec, con el personal del AOS a cargo de la convocatoria y de la Dirección Regional que intervengan en la convocatoria, en el proceso evaluación y en la selección de los planes de trabajo seleccionados, ni con quienes participan en la asignación de recursos correspondientes al presente Fondo. (Anexo N°3)

Suscripción del contrato fase 1.

Cumplidos los requisitos de formalización señalados en el punto 5.1 anterior, el AOS suscribirá un contrato con el representante grupal, el cual establecerá los derechos y obligaciones de las partes.

Excepcionalmente, el/la Director/a Regional, podrá autorizar la extensión de plazo de formalización en cinco días hábiles administrativos adicionales a quienes soliciten la ampliación por escrito, justificando las razones de esta solicitud.

⁸ No comprende días sábado, domingo y festivos. (En general para todos los efectos de las presentes bases, la referencia a los plazos hábiles son los señalados).

⁹ Deudas liquidadas morosas laborales y previsionales: Multas laborales y previsionales registradas por la Dirección del Trabajo frente a infracciones por parte de empresas a la normativa laboral.

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

2.1.5. Ejecución fase 1

Una vez que el beneficiario/a haya formalizado el contrato con el AOS, se procederá con la ejecución y seguimiento del proyecto aprobado de acuerdo a las actividades y presupuesto descrito en la Ficha de Postulación o proyecto con sus modificaciones si las hubiere.

Los productos de esta fase son los siguientes:

- Constitución de una cooperativa pesquera, agrícola, campesina, de trabajo o de servicios con inicio de actividades en el SII y giro acorde al negocio
- Desarrollo de talleres pre-asociativos destinados a sensibilizar respecto del modelo cooperativo en caso de grupos de emprendedores y/o empresas.
- Construcción y actualización de plan de trabajo para su fase 2, basado en el negocio principal de la cooperativa que incluya a lo menos, un modelo de negocios y su flujo financiero.

2.2. Fase 2 Desarrollo y consolidación del negocio cooperativo

2.2.1. Acceso fase 2

Aquellos proyectos que hayan terminado satisfactoriamente la Fase 1 Puesta en marcha del negocio asociativo, es decir, que hayan alcanzado todos los productos definidos en el punto 2.1.5. de las presentes bases y que además presenten 1 venta formal en los últimos 12 meses, podrán ser evaluados para su acceso a la Fase 2 Desarrollo y Consolidación del negocio cooperativo. También podrán ser evaluados los proyectos de cooperativas ya constituidas y que tengan a lo menos 1 venta en los últimos 12 meses.

El AOS estará encargado de presentar el proyecto a SERCOTEC y entregarlo con todos los antecedentes requeridos.

2.2.2. Evaluación fase 2

Admisibilidad del proyecto fase 2

Determinada por el cumplimiento de los requisitos establecidos en el punto 1.3.2 y 1.4. de estas bases, cuyos medios de verificación está disponible en el Anexo N°2. El no cumplimiento de algún criterio de admisibilidad según la verificación correspondiente, dará

lugar a la eliminación de la cooperativa del proceso, en cuyo caso SERCOTEC le comunicará dicha situación vía correo electrónico¹⁰.

Presentación fase 2

Cumplido los requisitos de admisibilidad establecidos y con el proyecto definitivo, al menos el 50% del Consejo de Administración de la cooperativa, presentará ante el CER el proyecto que se espera sea financiado en la Fase 2 Desarrollo y consolidación del negocio cooperativo.

2.2.3. Selección fase 2

Cada proyecto será evaluado para la Fase 2 Desarrollo y consolidación del negocio cooperativo por el CER, en relación a:

El CER, aplica la siguiente pauta de evaluación, cuyo detalle se encuentra disponible en el Anexo N°10 debiendo obtener el proyecto, como mínimo, un 5,0.

Criterio	Ponderación
A Identificación y descripción de la oportunidad colectiva de negocio que se desea capturar	25%
B Resultados Esperados del proyecto colectivo	20%
C Integración y complementariedad de las acciones a desarrollar	20%
D Factibilidad percibida para la captura del negocio	20%
E Conocimiento y apropiación del proyecto por la organización postulante	15%
Total	100%

La Dirección Regional de Sercotec informará a las cooperativas aquellos proyectos aprobados, que comenzarán la Fase 2 Desarrollo y consolidación del negocio cooperativo, indicando sus características, actividades y productos.

Aquellos proyectos que no obtengan la nota mínima exigida (5,0) en la evaluación CER, darán lugar a la eliminación del grupo de empresas o cooperativa del proceso, en cuyo caso Sercotec le comunicará dicha situación vía correo electrónico¹¹.

Cabe señalar que el CER podrá realizar ajustes presupuestarios y/o actividades que considere pertinentes, siempre que no se altere la naturaleza y el objetivo general de estos. Los ajustes presupuestarios deberán ser consensuados con la agrupación postulantes, quedando un acta de dicho cambio

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

¹¹ La ausencia de la comunicación no obsta a la validez o eficacia de la declaración de inadmisibilidad y eliminación del proceso.

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

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

En caso que exista igualdad de asignación de puntajes entre los/as seleccionados/as, o en su defecto en la lista de espera, al momento de entregar el cofinanciamiento se escogerá a la cooperativa postulante compuesto mayoritariamente por personas naturales de sexo femenino o por personas jurídicas constituidas con al menos 50% de su capital por socias mujeres y que, al menos, una de sus representantes legales sea de sexo femenino.

Es importante recordar que el resultado de la evaluación se informará a los/las postulantes a través de correo electrónico, según su registro de usuario/a en www.sercotec.cl¹².

2.2.4. Formalización fase 2

Previo a la firma del contrato, el representante de la cooperativa, deberá cumplir en orden copulativo los requisitos descritos a continuación, en un plazo no superior a **10 días hábiles administrativos**¹³ desde la fecha en que se le notifique como grupo beneficiado, a través de correo electrónico.

Requisitos para la formalización fase 2:

- La cooperativa NO debe tener deudas liquidadas morosas por concepto de deudas tributarias, previsionales o laborales¹⁴.
- La cooperativa no deberá tener rendiciones pendientes con SERCOTEC.
- La cooperativa deberá hacer entrega del aporte en efectivo e ingresarlo al AOS en un 100% antes de la firma del contrato. Se deberá realizar mediante un depósito o transferencia electrónica en la cuenta corriente del AOS. Sin embargo, en caso de ser solicitado formalmente por el beneficiario, podrá enterarse en 2 cuotas de un

¹² La ausencia de la comunicación no obsta a la validez o eficacia de la declaración de inadmisibilidad y eliminación del proceso.

¹³ No comprende días sábado, domingo y festivos. (En general para todos los efectos de las presentes bases, la referencia a los plazos hábiles son los señalados).

¹⁴ Deudas liquidadas morosas laborales y previsionales: Multas laborales y previsionales registradas por la Dirección del Trabajo frente a infracciones por parte de empresas a la normativa laboral.

50% previo a la firma del contrato, y el 50% restante de acuerdo a la programación de gastos establecida en el formulario de postulación. No obstante, la cooperativa deberá hacer efectivo el pago del 100% de su aporte empresarial del ítem inversiones previo a su adquisición.

- En el caso de los proyectos que contemplan habilitación de infraestructura en su plan de inversión, la cooperativa deberá acreditar que se encuentran en condición de propietario, comodatario, usufructuario o arrendatario.
- Ningún miembro del consejo de administración de la cooperativa podrá tener parentesco en primer y/o segundo grado por consanguinidad o afinidad con el personal directivo de Sercotec, con el personal del AOS a cargo de la convocatoria y de la Dirección Regional que intervengan en la convocatoria, en el proceso evaluación y en la selección de los planes de trabajo seleccionados, ni con quienes participan en la asignación de recursos correspondientes al presente Fondo. (Anexo N°3)

Suscripción del contrato fase 2

Cumplidos los requisitos de formalización señalados en el punto anterior, el AOS suscribirá un contrato con el representante legal de la cooperativa el cual establecerá los derechos y obligaciones de las partes.

Excepcionalmente, el/la Director/a Regional, podrá autorizar la extensión de plazo de formalización en cinco días hábiles administrativos adicionales a quienes soliciten la ampliación por escrito, justificando las razones de esta solicitud.

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

2.2.5. Ejecución fase 2

Etapa destinada a desarrollar acciones identificadas en la Ficha de Postulación que permitan instalar y/o fortalecer las capacidades técnicas, productivas, financieras, asociativas y de gestión en la cooperativa para el negocio, contribuyendo a su rentabilidad, sostenibilidad y competitividad.

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

- Acciones de Gestión Empresarial
- Inversiones
- Gestor de Proyecto

Durante la ejecución de la fase 2, y como parte del Instrumento, la cooperativa beneficiaria recibirá un servicio de acompañamiento orientado a lograr la correcta puesta en marcha e implementación exitosa de su proyecto y asistencia al proceso de rendición de recursos, el que será prestado por el AOS.

3. Agente Operador SERCOTEC y Mecanismo de Compra para ambas fases

El AOS acompañará esta ejecución, considerando el **Manual de Transferencias y Rendiciones vigente**. Mientras, la Dirección Regional deberá supervisar que el proceso se ejecute según lo solicitado.

Descripción de las actividades que realizará el AOS:

- El AOS será quien apoye la postulación
- El AOS será quien administre el presupuesto del proyecto (cofinanciamiento y aporte), de acuerdo a la ficha final del proyecto.
- El AOS acompañará a los beneficiarios en las actividades destinadas a la compra de activos fijos e intangibles a través de compra asistida y/o reembolso:

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

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

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

En caso de que la adquisición de un bien considere la realización de una compra internacional, el mecanismo de compra será a través de reembolso. Lo anterior, en

ningún caso podrá afectar los plazos establecidos en las Bases del Programa para la ejecución del Plan de Inversión.

- El AOS podrá proponer al beneficiario el consultor, profesional, entre otros, etc. que esté a cargo de la realización de las asesorías técnicas, capacitación, seminarios y eventos, entre otras actividades posibles de financiamiento.

En el caso que el grupo beneficiario o la cooperativa requiera modificar o reasignar alguna de las actividades del proyecto 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 recursos¹⁵, esto deberá ser solicitado por el beneficiario/a de manera escrita al Agente Operador Intermediario de SERCOTEC y antes de la compra del bien o servicio modificado o reasignado. El Ejecutivo/a contraparte de SERCOTEC tendrá la facultad de aceptar o rechazar tal petición informando por escrito, bajo la premisa del cumplimiento del objetivo del proyecto, considerando un movimiento máximo del 25% del monto total del proyecto. Esta modificación en ningún caso podrá vulnerar alguna de las restricciones máximas de financiamiento establecidas en las bases de convocatoria y el número mínimo de ítems financiados.

4. Rendición de recursos

El AOS deberá destinar los recursos recibidos, tanto aquellos transferidos desde SERCOTEC como el recibido como aporte empresarial, sólo para la ejecución y logro de las actividades e inversiones contempladas en los respectivos proyectos aprobados en las instancias pertinentes.

Los proyectos deberán registrarse de acuerdo a las partidas e ítems indicados en el presupuesto aprobado y dicho gasto deberá ser coherente con los objetivos y aspectos técnicos del Proyecto, no pudiendo exceder el monto asignado a cada uno de ellos.

En el caso de grupos de empresas y/o emprendedores, cuyos proyectos contemplen actividades de habilitación de infraestructura y compra de activos, éstas deberán realizarse posteriormente a la formalización de la cooperativa, debido que las facturas deberán quedar a nombre de la nueva organización. (No se aceptarán instrumentos justificativos anteriores a la fecha de creación de la organización).

Cabe señalar que en caso de habilitación de infraestructura la cooperativa deberá acreditar que se encuentran en condición de propietario, comodatario, usufructuario o arrendatario.

¹⁵ Se generan excedentes de recursos si luego de ejecutar completamente la estructura de financiamiento aprobada, quedan saldos de presupuesto.

Además, se deberá tener presente que todos los gastos que se efectúen en el contexto del proyecto aprobado deberá ejecutarse dentro de la vigencia del contrato firmado entre el beneficiario y el agente operador (AOS).

La rendición se realizará de acuerdo a las normas establecidas en el Procedimiento de Rendiciones de Sercotec, aprobado por Resolución N° 10.084, de 7 de junio de 2021, salvo en aquello que haya sido modificado por las presentes bases.

5. Cierre del proyecto.

Una vez que ha terminado la ejecución del proyecto, el AOS deberá cerrarlo, entregando un informe de ejecución según el formato entregado por la Dirección Regional.

La Dirección Regional de SERCOTEC podrá realizar un hito comunicacional de cierre con los participantes en el proyecto, sin perjuicio de poder efectuar también difusión pública del proyecto durante la ejecución de este, si lo estima conveniente.

6. Término anticipado

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

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

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

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

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

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

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

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

Se podrá terminar anticipadamente el contrato por causas imputables al beneficiario/a, las cuales deberán ser calificadas debidamente por la Dirección Regional de SERCOTEC. Constituyen incumplimiento imputable al beneficiario las siguientes situaciones, entre otros:

- No dar aviso al Agente Operador SERCOTEC, en tiempo y forma, acerca de la imposibilidad de enterar su aporte empresarial, en el caso en que éste sea entregado en más de una cuota;
- Disconformidad grave entre la información técnica y/o legal entregada, y la efectiva;
- Incumplimiento grave en la ejecución del proyecto;
- En caso que el beneficiario/a renuncie sin expresión de causa a la continuación del proyecto;
- Otras causas imputables a la falta de diligencia del beneficiario/a en el desempeño de sus actividades relacionadas con el proyecto, calificadas debidamente por la Dirección Regional de SERCOTEC.

La solicitud de término anticipado por estas causales, deberá ser presentada, a la Dirección Regional de SERCOTEC, por el Agente Operador SERCOTEC por escrito, acompañada de los antecedentes que fundamentan dicha solicitud, en el plazo de 10 días hábiles desde que tuvo conocimiento del incumplimiento.

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

En el caso de término anticipado por causas imputables al beneficiario/a, éste no podrá postular a la convocatoria del mismo instrumento que realice SERCOTEC a nivel nacional por un período de 1 año, contados desde la fecha de la notificación del término del contrato.

En este caso, los recursos del aporte empresarial que no hayan sido ejecutados, no serán restituidos al beneficiario/a, salvo que el total ejecutado (Cofinanciamiento SERCOTEC más aporte empresarial) sea inferior al monto total del aporte empresarial. En este caso, todos los montos ejecutados se entenderán de cargo del aporte empresarial.

7. Otros

Los beneficiarios/as autorizan desde ya a SERCOTEC para la difusión de su proyecto a través de los medios de comunicación.

La participación en esta convocatoria implica el conocimiento y aceptación de las características del Instrumento.

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

Los/as postulantes, al momento de la firma del contrato, autorizan expresamente a SERCOTEC para incorporar sus antecedentes personales a una base de datos para su uso y tratamiento en acciones de apoyo, con organismos públicos o privados, así como también para la confirmación de antecedentes con fuentes oficiales, tales como el SII, Registro Civil, Dirección del Trabajo, Ministerio de Desarrollo Social, Tesorería General de la República, entre otros.

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

Anexo N°1. Ficha de Postulación

I. Identificación del Proyecto

NOMBRE DEL PROYECTO		CÓDIGO BP (interno)	
REGIÓN	LOS LAGOS	COMUNA(S)	
OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO			
RESUMEN	<i>Breve resumen de proyecto (máximo 200 palabras)</i>		
RESULTADOS ESPERADOS	<i>Breve descripción de los resultados esperado. Estos deben vincularse con los indicadores establecidos para esta fase.</i>		

DATOS AGENTE OPERADOR SERCOTEC (interno)			
NOMBRE INTERMEDIARIO		RUT	
NOMBRE EJECUTIVO A CARGO			
CORREO ELECTRÓNICO		TELÉFONO	

TIPO DE POSTULACIÓN (Marque con una X)	
A. Fase 1 para Grupo de empresas y/o emprendedores	
B. Fase 2 para Cooperativas	

II. Identificación del postulante

2.1. Grupo de empresarios y/o emprendedores (Fase 1)

Nombre del grupo de empresas o emprendedores			
Dirección del grupo de empresas o emprendedores			
	Cooperativa Pesquera		Cooperativa de trabajo

Tipo de organización que constituirá (marque X)	Cooperativa Campesina	☐	Cooperativa de servicios	☐
	Cooperativa Agrícola	☐	☐	☐
RUT del mandante del grupo de empresas o emprendedores				
Número de personas que componen el grupo de empresas o emprendedores.				
Nº de hombres				
Nº de mujeres				

2.2. Cooperativas (Fase 2)

Nombre de la cooperativa postulante				
Dirección de la cooperativa postulante				
RUT				
Giros (según inicio de actividades)				
Ventas formales últimos 12 meses				
Número de socios				
Nº de hombres				
Nº de mujeres				
Postuló proyecto a la convocatoria del programa "Gremios y Cooperativas" de años 2020 o 2021	SI	☐	NO	☐

III. FODA del negocio a desarrollar

FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS que enfrenta la cooperativa o grupo de empresas y/o emprendedores para capturar la oportunidad de negocios. Describa fortalezas y debilidades, vinculadas a las condiciones de la cooperativa o grupo y sus miembros, así como las oportunidades y amenazas, vinculadas al medio en el que se implementará el proyecto.	
Fortalezas	Oportunidades

Debilidades	Amenazas

IV. Aspectos Generales del negocio

PRODUCTOS/SERVICIOS que vende:

Describir los productos/servicios involucrado/s en el proyecto: sus características, formatos de venta, etc. Indicar cuáles son las ventajas competitivas de los productos/servicios.

PROCESO PRODUCTIVO:

Describir el proceso productivo y los insumos que se espera utilizar, indicando aquellos aspectos críticos para la producción del producto/servicio. En el caso que sea más de un producto/servicio, hacer una descripción del proceso productivo de cada uno. Indicar la capacidad y los volúmenes de producción esperados.

PROVEEDORES de materias primas, materiales e insumos:

Describir, caracterizar y dimensionar los proveedores (actuales/potenciales), grado de criticidad y poder de negociación de los proveedores para el negocio del proyecto. Identificar, si es posible, quiénes son y dónde están emplazados.

MERCADO OBJETIVO:

Identificar el o los mercados que con el proyecto se pretende alcanzar.
Indicar, si es posible, cuales son los tamaños estimados de esos mercados, su tasa de crecimiento y cuál es la participación que se pretende lograr con el proyecto.
Identificar, caracterizar y dimensionar a los/as potenciales clientes. Mostrar cifras y citar fuentes.

ANALISIS DE COMPETENCIA:

Identificar, caracterizar y dimensionar la competencia que podría enfrentar, indicar cuales serían sus ventajas competitivas respecto de ella.

ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN:

Describir cómo pretende llegar a sus potenciales clientes, canales de distribución, análisis de precios, plan de promoción, difusión.

OTROS ASPECTOS DEL NEGOCIO:

Describir estrategia de asociatividad, estrategia de crecimiento, modelo de financiamiento futuro.

Si corresponde, indicar los aspectos regulatorios/normas que enfrenta el proyecto.

V. Indicadores del Proyecto. Se debe considerar, al menos, 3 indicadores. Uno de ellos debe ser ventas formales.

Nombre y descripción del indicador	Medio de verificación	Unidad	Valor base	Valor Proyectoado	Fecha cumplimiento
Aumento del nivel de ventas (obligatorio)	Nivel de ventas de la cooperativa medidas a través de sus facturas de venta	M\$			
Aumento del número de clientes (obligatorio)	Conteo de clientes basados en la facturación de ventas del periodo	u			
Aumento de la producción	Registros formales de la empresa validados por Agente Operador SERCOTEC	u ¹⁶			
Otro					

VI. Gestor/a del Proyecto

Perfil profesional, competencia y capacidades, experiencia y actividades solicitadas

¹⁶ La unidad de medida debe ser definida en conjunto con el AOS SERCOTEC

VII. PRESUPUESTO GENERAL¹⁷

OBJETIVO ESPECIFICO	Actividad a realizar	Ítems de Inversión ¹⁸	Monto NETO (sin IVA) con cargo a cofinanciamiento de SERCOTEC	Monto NETO (sin IVA ¹⁹) con cargo a la ORGANIZACIÓN	Monto Total del proyecto
1.- Reforzamiento del modelo cooperativo y de su negocio (ejemplo)	1.1. Construcción de un plan de trabajo (ficha de postulación) para la Fase 2 con modelo de negocios y flujo financiero (obligatorio fase 1)	Asistencia técnica			
	1.2. Talleres pre asociativos (obligatorio fase 1)	Capacitación			
	1.3. Talleres de reforzamiento del modelo cooperativo (obligatorio fase 2)	Capacitación			
2.-	2.1				
	2.2				
	2.3.				
3.-	3.1				
	3.2				
	3.3				
4.-	4.1				

¹⁷ No se financiarán gastos de administración, a excepción del gestor de proyecto, o de funcionamiento de la propia organización (ejemplos: locomoción, gastos en trámites y servicios básicos como luz, agua, internet u otro)

¹⁸ ver pág. 8 y anexo N°6 de las bases, ítems financiables

¹⁹ Ver excepción en pág. 9, punto 1.5. de las bases

	4.2				
	4.3				
TOTAL					

XI. Carta Gantt

Tiempos en fase	Máximo Fase 2							
	máximo Fase 1							
Actividad a realizar	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8
1.1. Construcción de un plan de trabajo (ficha de postulación) para la Fase 2 con modelo de negocios y flujo financiero (obligatorio fase1)								
1.2. Talleres pre asociativos (obligatorio fase 1)								
1.3. Talleres de reforzamiento del modelo cooperativo (obligatorio fase 2)								
2.1								
2.2								
2.3.								
3.1								
3.2								
3.3								
4.1								
4.2								
4.3								

Anexo Nº2. Medios de verificación de los requisitos del instrumento

REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD DEL PROYECTO

Requisito	Medio de verificación
a. Cumplir con el mínimo de participantes establecido en las bases, es decir, al menos 8 personas naturales y/o jurídicas, o una cooperativa	Fase 1: Anexo 4A y 4B Fase 2: Certificado de la División de Asociatividad y Economía Social (DAES) del Ministerio de Economía
b. Cumplir con los plazos máximos establecidos en las bases del instrumento, es decir, 8 meses para la Fase 1 y 8 meses para la Fase 2.	Formulario Ficha de postulación (Anexo 1)
c. Cumplir con las reglas de financiamiento (ítems, montos y porcentajes), descritos en el punto 1.4. de las presentes bases.	Formulario Ficha de postulación (Anexo 1)

FASE 1: REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD PARA EL GRUPO DE EMPRENDEDORES O EMPRESAS.

Requisito	Medio de verificación
a. Acreditar ser un grupo de empresarios/as y/o emprendedores y designar un representante , que deseen poner en marcha de su negocio a través de la constitución de una cooperativa agrícola, campesina, pesquera, de trabajo o de servicios. Se excluyen cooperativas de ahorro y crédito, cooperativas de vivienda, cooperativas escolares, de abastecimiento y distribución de energía eléctrica y de agua potable, de consumo.	a. Carta del representante del grupo de empresarios/as señalando su interés por participar en el Programa y los empresarios comprometidos (Mandato contenido en el Anexo Nº 4-A de las Bases). * deberán adjuntar lista de los miembros del grupo individualizándolos por: Nombre, rut, teléfono de contacto, dirección, actividad y nivel de ventas. Ver anexo 4-B
b. Capacidad de aportar, en efectivo, al menos el 5% sobre el monto del cofinanciamiento solicitado a SERCOTEC, en caso de resultar beneficiado	b. Declaración Jurada simple contenida en el Anexo Nº 5 de las Bases.
c. Un 80% de los emprendedores o empresas del grupo no pueden haber sido beneficiarios del instrumento	d. SERCOTEC Los Lagos verificará esta información

“Fortalecimiento Gremial y cooperativo” 2021 o 2022, en su línea Creación y Desarrollo de Cooperativas de la Región de Los Lagos.	
d. El mandante deberá acreditar si posee inicio de actividades y si recupera IVA	e. Carpeta tributaria para solicitar créditos (con los últimos 12 IVAs) y/o copia de la situación tributaria de terceros del SII, si no tuviese iniciación de actividades
e. Se deberá incluir, obligatoriamente, para la Ficha de Postulación (Anexo 1), las siguientes actividades: • Talleres pre-asociativos destinados a sensibilizar respecto del modelo cooperativo en caso de grupos de emprendedores y/o empresas. • Asesoría técnica para la construcción y actualización de plan de trabajo (ficha de postulación), en su fase 2, basado en el negocio principal de la cooperativa que incluya, a lo menos, un modelo de negocios y su flujo financiero.	f. Ficha de postulación (Anexo 1)

FASE 2: REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD PARA COOPERATIVAS

Requisito	Medio de verificación
a. Acreditar ser una Cooperativa legalmente constituida, vigente, con inicio de actividades ante el SII y ventas hasta las 25.000UF.	a.1. Tal acreditación se comprobará a través del certificado de la División de Asociatividad y Economía Social (DAES) del Ministerio de Economía que debe ser presentado por el postulante al momento de la postulación. https://tramites.economia.gob.cl/ y a.2. Presentar Carpeta tributaria para solicitar créditos completa
b. Capacidad de aportar, en efectivo, al menos el 8% sobre el monto del cofinanciamiento solicitado a SERCOTEC, en caso de resultar beneficiadas	b. Declaración Jurada simple contenida en el Anexo Nº 5 de las Bases.

c. Acreditar a lo menos una venta formal en los últimos 12 meses.	d. Presentar Carpeta tributaria para solicitar créditos completa
d. Aquellos proyectos que provengan de la fase 1, deben haber sido calificados con nota 5,0 para ser evaluados para la Fase 2.	e. Acta CER de aprobación de informe final de la fase 1. (Anexo N°11)

FASE 1: REQUISITOS ETAPA DE FORMALIZACIÓN DE GRUPO DE EMPRENDEDORES O EMPRESAS

Requisito	Medio de verificación
a. El representante del grupo no debe tener deudas tributarias liquidadas morosas.	Certificado de deuda tributaria emitido por la Tesorería General de la República del representante del grupo. Este certificado se puede obtener en oficinas de Tesorería, o a través del sitio web www.tesoreria.cl . En caso de que la deuda esté repactada, se deberá presentar el certificado de repactación y los comprobantes de pago al día (Los postulantes no deberán tener “deuda liquidada morosa”).
b. El representante del grupo no debe tener deudas laborales y/o previsionales, ni multas laborales y/o previsionales impagas	Certificado de Antecedentes Laborales y Previsionales emitido por la Dirección del Trabajo (Certificado F-30)
c. El representante del grupo no deberá tener rendiciones pendientes con SERCOTEC	SERCOTEC Los Lagos verificará esta información
d. Previo a la firma de contrato entre el AOS y el grupo de empresas seleccionado, este último deberá enterar al AOS el aporte empresarial exigido para la Fase 1	Comprobante de ingreso, depósito o de transferencia electrónica correspondiente al aporte empresarial comprometido al monto comprometido para la Fase de Análisis de Factibilidad.
e. Ningún miembro del grupo seleccionado podrá tener parentesco en primer y/o segundo grado por consanguinidad o afinidad con el personal directivo de Sercotec, con el personal del AOS a cargo de la convocatoria y de la Dirección Regional que intervengan en la convocatoria, en el proceso	Declaración Jurada Simple de Probidad (Anexo N°3)

evaluación y en la selección de los planes de trabajo seleccionados, ni con quienes participan en la asignación de recursos correspondientes al presente Fondo.	
---	--

FASE 2: ETAPA DE FORMALIZACIÓN COOPERATIVA BENEFICIARIA

Requisito	Medio de verificación
a. No tener deudas tributarias liquidadas morosas asociadas al RUT de la cooperativa	Certificado de deuda tributaria emitido por la Tesorería General de la República de la cooperativa. Este certificado se puede obtener en oficinas de Tesorería, o a través del sitio web www.tesoreria.cl . En caso de que la deuda esté repactada, se deberá presentar el certificado de repactación y los comprobantes de pago al día (Los postulantes no deberán tener “deuda liquidada morosa”).
b. La cooperativa no debe tener deudas laborales y/o previsionales, ni multas laborales y/o previsionales impagas	Certificado de Antecedentes Laborales y Previsionales emitido por la Dirección del Trabajo (Certificado F-30)
c. La cooperativa no deberá tener rendiciones pendientes con SERCOTEC	SERCOTEC Los Lagos verificará esta información
d. Previo a la ejecución de las acciones de gestión empresarial y del financiamiento de inversiones, deberá enterar al AOS el aporte empresarial exigido para la Fase 2.	Comprobante de ingreso, depósito o de transferencia electrónica correspondiente al aporte empresarial comprometido en la Ficha de Postulación postulado y aprobado.
e. En el caso de los proyectos que contemplan habilitación de infraestructura en su plan de inversión, la cooperativa deberá acreditar que se encuentran en condición de propietario, comodatario, usufructuario o arrendatario.	- Propietario: título de dominio (Inscripción de dominio Conservador de Bienes Raíces). - Comodatario: contrato de comodato. - Usufructuario: inscripción del derecho real de usufructo en Conservador de Bienes Raíces. - Arrendatario: contrato de arrendamiento.

	En el caso de que sea arrendataria, el contrato de arrendamiento no puede prohibir la habilitación de infraestructura.
f. Ningún miembro del consejo de administración de la cooperativa podrá tener parentesco en primer y/o segundo grado por consanguineidad o afinidad con el personal directivo de Sercotec, con el personal del AOS a cargo de la convocatoria y de la Dirección Regional que intervengan en la convocatoria, en el proceso evaluación y en la selección de los planes de trabajo seleccionados, ni con quienes participan en la asignación de recursos correspondientes al presente Fondo.	Declaración Jurada Simple de Probidad (Anexo N°3)

Anexo N°3 Declaración Jurada Simple de Probidad

..... de de 20.....

En _____, a _____ de _____ de 20____,
don/doña _____, Cédula Nacional de Identidad N° _____,
domiciliado en _____ (SÓLO EN CASO DE SER PERSONA JURIDICA AGREGAR: "Razón
Social _____, RUT N° _____, representada por don/doña _____,
Cédula Nacional de Identidad N° _____, ambos domiciliados para estos efectos en
_____") participante del proyecto
_____ declara bajo juramento, para
efectos de la **"APOYO A EMPRENDIMIENTOS Y NEGOCIOS ASOCIATIVOS, Código BIP
40033675-0"**, que:

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

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

Nombre
Cédula de Identidad

Anexo Nº4-A. Mandato grupo de empresarios y/o emprendedores

En _____ con fecha _____ comparecen:

NOMBRE	RUT

Todos domiciliados para estos efectos en (señalar un domicilio común para todos los empresarios), quienes, en adelante y solo para los efectos del presente mandato serán denominados bajo el nombre “grupo de empresarios y/o emprendedores”, los comparecientes mayores de edad, quienes acreditan sus identidades con sus cédulas respectivas y exponen:

Que vienen en conferir mandato especial a don/ña _____ (**individualizar al representante del grupo de empresarios y/o emprendedores con nombre y Rut**) para que en su nombre y representación desarrolle todas las actividades tendientes al desarrollo y la ejecución del proyecto denominado (**nombre del proyecto**), patrocinado por SERCOTEC Los Lagos, en el marco del Programa “**APOYO A EMPRENDIMIENTOS Y NEGOCIOS ASOCIATIVOS, Código BIP 40033675-0**”.

En el ejercicio de su mandato, el mandatario deberá realizar las siguientes actividades, sin que la presente enumeración sea taxativa:

1. Coordinar las actividades a realizarse entre el AOS y el grupo de empresarios previamente individualizado.
2. Prestar todo el apoyo en la ejecución del proyecto al ejecutivo asignado del AOS, los gastos en que haya incurrido en la ejecución del proyecto (**nombre del proyecto**), con la documentación contable que correspondiere, a su nombre.

El mandatario deberá, asimismo, ejecutar todos los actos y celebrar todos los contratos conducentes al mejor desempeño del presente mandato.

En comprobante y previa lectura firman los comparecientes:

Grupo de empresarios y/o emprendedores

NOMBRE	RUT	FIRMA

Anexo N°4-B. Lista de miembros del grupo de empresarios y/o emprendedores

N°	Nombre	Rut	Teléfono	Dirección	Actividad Productiva	Tipo de Iniciación Actividades SII	Promedio de Ventas Anual (Sólo 1ra. categoría)
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							

Anexo Nº5. Declaración jurada simple de cofinanciamiento

(Capacidad de cofinanciar)

En _____, a _____ de _____ de 20__ y en representación de la cooperativa o grupo de empresarios y/o emprendedores postulantes denominados _____, representada por los dirigentes o personas señor/as:

1. Nombre _____ RUT: _____ Cargo: _____

2. Nombre _____ RUT: _____ Cargo: _____

3. Nombre _____ RUT: _____ Cargo: _____

Declaran (Marcar con X según corresponda);

- ☐ Que la cooperativa o grupo de empresarios y/o emprendedores tiene capacidad de aportar al proyecto a postular según indican las bases y se comprometen a hacerlo en el caso de resultar beneficiarios.

Dan fe de esta información los dirigentes de la organización postulante con sus firmas;

Nombre y Firma

Nombre y Firma

Nombre y Firma

Anexo N°6. Ítems financiables Fase 1 Puesta en Marcha

CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL	
ITEM	SUB ITEM / DESCRIPCION
I. Asistencia técnica y asesoría en gestión	Asistencia técnica y asesoría en gestión: Comprende el gasto para contratación de servicios de consultoría orientadas a entregar conocimientos, información y/o herramientas técnicas que tengan un impacto directo en la gestión de los beneficiarios/as, ya sea en el ámbito productivo, comercial, financiero u otro pertinente. Por ejemplo: contratación de arquitecto, asesor financiero contable, asesor en marketing y ventas, asesor legal, desarrollo tecnológico, asesoría conducente al cumplimiento de estándares y requisitos para certificaciones pertinentes al rubro (calidad, ambiental, social, comercio justo, seguridad, denominación de origen, u otras similares), diseñador, informático, desarrollo de software, consultorías en desarrollo de nuevas tecnologías de información. Marketing Digital. Elaboración de diagnósticos que identifiquen el posicionamiento, capacidad y/o herramientas digitales adecuadas al emprendimiento/empresa involucrado en el proyecto (modelo de análisis de negocio, definición de usuarios, propuesta de servicio/producto, medios de comunicación y comercialización, entre otros). En este sentido, siempre y cuando sea acorde a la naturaleza del proyecto, se podrá considerar el diagnóstico a los canales digitales preexistentes al mismo (por ejemplo, sitio web). Elaboración de Plan de Marketing digital (objetivos, estrategias, tácticas, monitoreo y control), y plan de medios (soporte, formato) relacionados directamente al proyecto. El proveedor del servicio debe entregar un informe que detalle el plan y/o diagnóstico realizado. Se excluyen de este ítem: - Los servicios de diseño, producción gráfica, audiovisual y publicitaria. - Los gastos de movilización, pasajes, alimentación y alojamiento en que incurran los consultores durante la prestación del servicio. - Los gastos de este subítem presentados con boletas del beneficiario/a, socios, representantes legales, y sus

CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL	
ITEM	SUB ITEM / DESCRIPCION
	respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Ver Anexo N°7: Declaración Jurada de No Consanguinidad.
II. Capacitación	Capacitación: Comprende el gasto en consultoría(s) dirigidas a los beneficiarios para el desarrollo de actividades de transferencia de conocimientos que “enseñen a hacer”; es decir, adquirir habilidades (capacidad para poner en práctica conocimientos) o actividades destinadas a informar respecto de temas de interés empresarial, como, por ejemplo, cursos, seminarios, charlas, talleres temáticos, encuentros empresariales u otras similares. Manejo, administración, monitoreo y control de canales de comunicación y/o comercialización digital, necesarios para el desarrollo del proyecto. Incluye el total del gasto que implica la organización e implementación de estas actividades. El proveedor del servicio debe entregar un informe del mismo. Se podrán considerar como gasto los servicios de coffee break para participantes de las actividades antes descritas, si así lo requiere el servicio de capacitación, lo cual debe estar considerado dentro de los gastos del organismo externo ejecutor. Se excluyen de este ítem los gastos de este subítem presentados con boletas del beneficiario, socios, representantes, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Ver Anexo 7: Declaración Jurada No Consanguinidad.
III. Acciones de Marketing	1. Ferias, exposiciones, eventos: comprende el gasto por concepto de participación, de organización y desarrollo de ferias, exposiciones o eventos con el propósito de presentar y/o comercializar productos o servicios. En el caso de organización de eventos, el ítem incluye pago a consultor(es) a cargo de organizar la jornada; asistencia a los/as participantes; pago directo a proveedores por traslado, alimentación, alojamiento de beneficiarios/as del proyecto; pago por flete o sobrecargo aéreo o terrestre, en caso de transporte de muestras u otros bienes que tienen directa

CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL	
ITEM	SUB ITEM / DESCRIPCION
	relación con el giro del negocio, necesarios para participar de la actividad; pago directo por uso de módulos, stand (espacio físico) y folletos elaborados para la feria, muestras y otros. En el caso de apoyar a participantes en una feria organizada por terceros, se podrá realizar transferencia directa de recursos a los beneficiarios/as previo a la realización del evento, sujetos a rendición posterior, considerando los siguientes ítems de financiamiento: arriendo de stand, materiales de implementación de stand, cuota de acceso al servicio, traslados, alimentación y alojamiento de los beneficiarios/as participantes del proyecto, pago por flete o sobrecargo aéreo o terrestre, en caso de transporte de muestras u otros bienes necesarios para la participación de la actividad. Se excluye flete a alguno de los socios/as, representantes legales o de sus respectivas cónyuges, familiares por consanguineidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Ver Anexo 7: Declaración Jurada de No Consanguineidad 2. Promoción, publicidad y difusión: comprende el gasto en contratación de servicios publicitarios, de promoción y difusión de los proyectos de fomento productivo. Por ejemplo: difusión y promoción comercial (avisos publicitarios en radio, televisión, letreros camineros); servicio de imprenta para folletería; artículos promocionales como papelería corporativa, merchandising (elementos o actividades orientadas al propio establecimiento o al personal que harán que el producto o servicio resulte más atractivo para consumidores potenciales: ropa corporativa, promotores/as, lápices, llaveros, gorros, tazones, etc.); envases, empaques y embalajes, acciones para el desarrollo de canales de venta y comercialización. Marketing Digital. Servicios destinados al desarrollo de estrategias publicitarias y/o de comercialización del proyecto, a través de medios digitales (internet, telefonía móvil). Por ejemplo: desarrollo de páginas web, posicionamiento web en buscadores (SEO: Search engine optimization), gestión y publicación en redes sociales, mailing, comercio electrónico (e-

CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL	
ITEM	SUB ITEM / DESCRIPCION
	commerce), publicidad display (formato publicitario online tipo anuncio o banner), u otros similares. Se incluye en este ítem la contratación de los servicios de diseño, producción gráfica, audiovisual y publicitaria. 3. Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías: Comprende el gasto por concepto de organización y desarrollo de viajes y visitas para trasferencias comerciales o tecnológicas de beneficiarios/as de un proyecto. Incluye pago a consultor(es) a cargo de organizar la agenda de actividades y desarrollar un informe de resultados; pago directo a proveedores por servicios de traslado, alimentación, alojamiento y estadías de los beneficiarios/as/as participantes del proyecto. Incluye pagos por flete o sobrecargo en caso de transporte de muestras u otros bienes que tienen directa relación con el giro del negocio, necesarios para la participación en la actividad. En el caso que el beneficiario/a no utilice un consultor, deberá realizar un informe que detalle cada una de las actividades realizadas durante la misión comercial y/o tecnológica, visita y/o pasantía. Se excluyen los gastos por flete señalado en este subítem, presentados con boletas del beneficiario/a, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguineidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Ver Anexo 7: Declaración Jurada de No Consanguineidad.
IV. Gastos de Formalización	Gastos de constitución de empresas: Comprende el gasto por concepto de formalización de empresas, asociación o grupos de empresas, tales como constitución legal de persona jurídica, transformación de la persona jurídica, redacción Escritura de Constitución, Extracto, Inscripción en el Registro de Comercio, publicación en Diario Oficial y la respectiva protocolización.
V. Gastos en Administración	Gastos en Administración: Comprende el gasto para la contratación de un Gestor de Proyecto, estando permitida su inversión bajo las condiciones que señala la presente Guía de Postulación. Se excluyen: al beneficiario, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, familiares por consanguineidad y

CATEGORÍA: ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL	
ITEM	SUB ITEM / DESCRIPCION
	afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padre y madre y hermanos). Se excluye todo el personal administrativo tales como secretarias, contadores, junior u otros.

CATEGORÍA: INVERSIONES	
ITEM	SUB ITEM / DESCRIPCION
I. Activos	Activos Fijos: Corresponde a la adquisición de bienes (activos físicos) necesarios para el proyecto que se utilizan directamente o indirectamente en el proceso de producción del bien o servicio ofrecido, tales como máquinas, equipos, herramientas, mobiliario de producción o soporte (por ejemplo, mesones, repisas, tableros, contenedores de recolección de basura y caballete), implementación de elementos tecnológicos (equipos computacionales, balanzas digitales, pesas, u otros similares), climatización de oficinas, incluye estructuras móviles o desmontables, tales como, toldos, stands y otros similares. Incluye la adquisición de casas prefabricadas, invernaderos, contenedores (containers) y similares. Se incluyen además a animales para fines reproductivos o de trabajo permanente en el proceso productivo o de servicio. Para otros activos biológicos, se determinará su pertinencia de acuerdo a la naturaleza del proyecto en las distintas instancias de evaluación establecidas en los instrumentos. Se excluyen bienes raíces, móviles o smarthphone y tablets. Dentro de este ítem se incluye los gastos asociados a la instalación y puesta en marcha de los activos, tales como: fletes, servicios de instalación, preparación de las instalaciones donde se ubicarán, y otros de similar índole. En el caso que se requiera una capacitación para el uso del activo, esta deberá ser cargada en el ítem Capacitación de la categoría Acciones de Gestión Empresarial. Cabe destacar que los bienes que no son estrictamente necesarios para el funcionamiento del proyecto, NO PUEDEN ser cargados en este ítem, tales como: gastos generales de administración, consumos básicos, materiales de escritorio, materiales de oficina y en general los materiales fungibles. Se aceptará el pago de la cuota inicial o pie de Leasings Financieros suscritos con bancos o instituciones financieras para financiamiento de Máquinas y/o Equipos. Este financiamiento sólo se podrá imputar como aporte empresarial.

CATEGORÍA: INVERSIONES	
	Activos Intangibles: Incluye también bienes intangibles, tales como software, registro de marca, entre otros que sean estrictamente necesarios para el funcionamiento del proyecto. Se excluye la adquisición de bienes propios, de alguno de los socios/as, representantes legales o de sus respectivos cónyuges, conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Anexo N° 7: Declaración Jurada de No Consanguinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Anexo N° 7: Declaración Jurada de No Consanguinidad.
II. Infraestructura	Habilitación de Infraestructura: Comprende el gasto necesario <u>para dejar apto un espacio físico o estructura previamente existente al proyecto</u> (taller, oficina, vehículos de trabajo u otro) para el funcionamiento del proyecto, como por ejemplo, reparación de pisos, techumbres y paredes, radier, tabiques, ampliaciones/obras menores²⁰, pintura del local, instalación de servicios sanitarios, electricidad, agua y gas para la propiedad que se tenga para el funcionamiento del proyecto, sistema de refrigeración para transporte de alimentos fríos en vehículo de trabajo, otros similares. Si el proyecto requiere de la adquisición de estructuras (casas prefabricadas, invernaderos, contenedores u otros similares) para llevar a cabo su habilitación, la compra de dicha estructura deberá ser incorporada presupuestariamente al sub ítem de Activos Fijos. Se excluyen en este sentido, espacios físicos (propiedades, bienes raíces) y vehículos de trabajo. Dentro de este sub ítem se incluye el gasto asociado a la habilitación del espacio físico, previamente existente al proyecto, que facilite la obtención de Resolución Sanitaria, como, por ejemplo: malla mosquitera, cubrimiento de línea de gas, doble puerta, y otros similares. Solo se podrá financiar este ítem si el inmueble es de propiedad del beneficiario o se encuentre en calidad de comodatario o usufructuario. Si el reglamento y/o manual del instrumento lo permiten, en el caso de arrendatario y en general cualquier otro antecedente en que el titular del derecho de dominio autorice o ceda el uso al beneficiario, podrá considerarse la habilitación de infraestructura de inmuebles,

²⁰ Se entenderá como obra menor, aquellas ampliaciones con una superficie máxima hasta 100 m2 que se ejecuten por una sola vez o en forma sucesiva en el tiempo.

CATEGORÍA: INVERSIONES	
	considerando las restricciones que contemplen los reglamentos y/o manuales de los instrumentos. En los casos en que el inmueble sea de propiedad de la sociedad conyugal y/o unión civil, el cónyuge y/o conviviente civil no beneficiario, deberá hacer una declaración jurada notarial autorizando el uso del inmueble social, además se debe adjuntar el certificado de matrimonio o de unión civil del beneficiario. En los casos en que el inmueble sea patrimonio reservado de la mujer casada bajo régimen de sociedad conyugal, será considerado de su exclusiva propiedad. Dentro de este sub ítem se incluye el gasto asociado al servicio de flete para traslado de equipamiento, materiales u otros que pudiesen ser necesarios para la habilitación de infraestructura correspondiente, desde proveedor al lugar donde serán ubicados para la ejecución del proyecto. Se excluye el pago de servicio de flete a alguno de los socios/as, representantes legales o de sus respectivos cónyuges, conviviente civil y familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Anexo N° 7: Declaración Jurada de No Consanguinidad.
III. Capital de Trabajo ²¹	1. Nuevas contrataciones: Comprende el gasto en remuneraciones u honorarios de nuevos trabajadores asociados al proyecto, contratados con posterioridad a la firma de contrato del cofinanciamiento. Incluye bonos por alimentación y transporte, si los hubiere, con las restricciones establecidas en los Reglamentos y/o Manuales del Instrumento. Se excluyen: al beneficiario/a, socios, representantes legales, y sus respectivos cónyuges, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Se excluye todo el personal administrativo tales como secretarias, contadores, junior u otros. Anexo N°7: Declaración Jurada de No Consanguinidad. 2. Nuevos arriendos: Comprende el gasto en arriendos de bienes raíces (industriales, comerciales o agrícolas), y/o maquinarias necesarias para el desarrollo del proyecto, contratados con posterioridad a la firma de contrato del cofinanciamiento. Se excluye el arrendamiento de bienes propios, de alguno de los socios/as, representantes legales o de sus respectivos cónyuges, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). Anexo N°7: Declaración Jurada de No Consanguinidad.

²¹ El ítem Capital de Trabajo no puede ser superior al 30% del total del proyecto, respecto del ítem de inversiones.

CATEGORÍA: INVERSIONES

3. **Materias primas y materiales:** Comprende el gasto en aquellos bienes directos de la naturaleza o semielaborados que resultan indispensables para el proceso productivo y que son transformados o agregados a otros, para la obtención de un producto final; por ejemplo, harina para la elaboración de pan, o madera para la elaboración de muebles, barniz en la elaboración de muebles. Para otros insumos, se determinará su pertinencia de acuerdo a la naturaleza del proyecto en las distintas instancias de evaluación establecidas en los instrumentos.
- Dentro de este sub ítem se incluye el gasto asociado al servicio de flete para traslado de los bienes desde proveedor al lugar donde serán ubicados para ejecución del proyecto. Se excluye el pago de servicio de flete a alguno de los socios/as, representantes legales o de sus respectivos cónyuges, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). **Anexo N°7: Declaración Jurada de No Consanguinidad.**
4. **Mercadería:** Comprende el gasto en aquellos bienes elaborados que serán objeto de venta directa o comercialización; por ejemplo, se compran y se venden pantalones.
- Dentro de este sub ítem se incluye el gasto asociado al servicio de flete para traslado de los bienes desde proveedor al lugar donde serán ubicados para ejecución del proyecto. Se excluye el pago de servicio de flete a alguno de los socios/as, representantes legales o de sus respectivos cónyuges, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos). **Anexo N°7: Declaración Jurada de No Consanguinidad.**

Anexo Nº7. Declaración jurada simple no consanguineidad

En _____, a _____ de _____ de 20____, Don/ña _____,
cédula de identidad nº _____, participante del proyecto
_____ declara que:

- El gasto rendido en el ítem de Nuevas contrataciones **NO corresponde** a mi propia remuneración, ni de socios, representantes legales, ni de su respectivo cónyuge, hijos y parientes por consanguineidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos).
- El gasto rendido en el ítem arriendo o comodato (pagado), de bienes raíces (industriales, comerciales o agrícolas), y/o maquinarias necesarias para el desarrollo del proyecto, contratados con posterioridad a la firma de contrato con SERCOTEC. **NO corresponde** al arrendamiento de bienes propios ni de alguno de los socios/as representantes legales ni tampoco de sus respectivos cónyuges y parientes por consanguineidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos).
- El gasto rendido en el ítem de Asistencia técnica y asesoría en gestión **NO corresponde** a mis propias boletas de honorarios, de socios, de representantes ni tampoco de sus respectivos cónyuges y parientes por consanguineidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos).
- El gasto rendido en el ítem de Capacitación **NO corresponde** a mis propias boletas de honorarios, de socios, de representantes, ni tampoco de sus respectivos cónyuges y parientes por consanguineidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos).
- El gasto rendido asociado al servicio de flete en el sub ítem Ferias, exposiciones, eventos **NO corresponde al pago** a alguno de los socios/as, representantes legales o de sus respectivas cónyuges, familiares por consanguineidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos).
- El gasto rendido asociado al servicio de flete en el sub ítem Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías **NO corresponde al pago** de alguno de los socios/as, representantes o su respectivo cónyuge, familiares por consanguineidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos).
- El gasto rendido asociado al servicio de flete en el sub ítem de Materias Primas y Materiales **NO corresponde al pago** de alguno de los socios/as, representantes legales o de su respectivo cónyuge, familiares por consanguineidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos).

- El gasto rendido asociado al servicio de flete en el sub ítem de Mercadería **NO corresponde al pago** de alguno de los socios/as, representantes legales o de su respectivo cónyuge, familiares por consanguineidad y afinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos).
- El gasto rendido asociado a la compra de activo fijo, intangible **NO corresponde** al pago a alguno de los socios/as, representantes legales o de sus respectivos cónyuge o conviviente civil, familiares por consanguineidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos).

Da fe con su firma;

Nombre y Firma
RUT

Anexo N°8. Criterios de evaluación técnica

A Creación de cooperativa orientada a un negocio claro (ponderación 30%)

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

B Viabilidad del proyecto cooperativo que busca evaluar al grupo de emprendedores y/o empresas respecto de la viabilidad legal, técnica, financiera, económica, medioambiental y de gestión de una futura cooperativa (Ponderación 30%)

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PUNTAJE
Muy buena viabilidad del proyecto	Existe una posibilidad real para la implementación del proyecto en su fase 1. Puede cumplir con los requerimientos legales, técnicos, financieros, económicos, medioambientales o de gestión.	7
Buena viabilidad del proyecto	Existe una regular posibilidad de implementación del proyecto en su fase 1: Es posible cumplir con varios de los requerimientos legales, técnicos, financieros, económicos, medioambientales o de gestión, pero estos no son de una complejidad mayor o difíciles de lograr	5
Regular viabilidad del proyecto	Existen pocas posibilidades para implementación del proyecto en su fase 1: Es posible cumplir con algunos de los requerimientos legales, técnicos, financieros, económicos, medioambientales o de gestión, pero manifiestan una complejidad mayor o difícil de lograr	3

C Potencial de implementación del proyecto a través de las acciones o actividades planteadas en la ficha de postulación (Ponderación 20%)

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

D Conocimiento y apropiación del proyecto por la organización postulante (ponderación 20%):

La información rescatada de la entrevista del proyecto no es coherente entre ella, esto es; descripción del proyecto, objetivo general y específicos, justificación, problema que resuelve, ítems de gastos, planificación de actividades, plazos y presupuestos.	La información rescatada de la entrevista del proyecto es escasa o poco coherente entre ella, esto es; descripción del proyecto, objetivo general y específicos, justificación, problema que resuelve, ítems de gastos, planificación de actividades, plazos y presupuestos.	La información rescatada de la entrevista del proyecto es medianamente coherente entre ella, esto es; descripción del proyecto, objetivo general y específicos, justificación, problema que resuelve, ítems de gastos, planificación de actividades, plazos y presupuestos..	La información rescatada de la entrevista del proyecto es mayormente coherente entre ella pero faltan especificaciones relevantes , esto es; descripción del proyecto, objetivo general y específicos, justificación, problema que resuelve, ítems de gastos, planificación de actividades, plazos y presupuestos.	La información rescatada de la entrevista del proyecto es muy coherente entre ella , esto es; descripción del proyecto, objetivo general y específicos, justificación, problema que resuelve, ítems de gastos, planificación de actividades, plazos y presupuestos..
1	3	5	6	7

Anexo N°9. Pauta de Evaluación Comité Ejecutivo Regional (CER) Fase 1

A Potencial de la idea de negocio asociativo y el grado de conocimiento del proyecto por parte de los empresarios/as (Ponderación 30%).

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

B Oportunidad en el mercado para el negocio asociativo (Ponderación 40%):

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PUNTAJE
Muy buena descripción de la oportunidad en el mercado	Muy buena descripción de la oportunidad de mercado: Identifica en forma clara, detallada, coherente y lógica la oportunidad de mercado a capturar.	7
Buena descripción de la oportunidad en el mercado	Buena descripción de la oportunidad de mercado: Identifica en forma coherente y lógica la oportunidad de mercado colectiva de negocio detectada y a capturar-	5
Regular descripción de la oportunidad en el mercado	Descripción regular de la oportunidad colectiva de mercado a capturar: Identifica y describe de manera regular la oportunidad colectiva de negocio-	3

C Grado de asociatividad (Ponderación 30%)

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PUNTAJE
Alto grado de asociatividad	Muy buena descripción del grado de asociatividad del grupo o de cooperativa: existe un objetivo común claramente identificable y la voluntad de hacer esfuerzos de manera conjunta para el cumplimiento de los objetivos de la idea de negocio asociativo.	7
Buen grado de asociatividad	Buena descripción del grado de asociatividad del grupo o cooperativa: existe un objetivo común identificable y la voluntad de hacer esfuerzos de manera conjunta para el cumplimiento de los objetivos de la idea de negocio asociativo.	5
Escaso grado de asociatividad	Regular descripción del grado de asociatividad del grupo o cooperativa: es complejo percibir un objetivo común y la voluntad de hacer esfuerzos de manera conjunta para el cumplimiento de los objetivos de la idea de negocio asociativo es escasa.	3

Anexo N°10. Pauta de Evaluación Comité Ejecutivo Regional (CER) Fase 2

A Identificación y descripción de la oportunidad colectiva de negocio que se desea capturar (Ponderación 25%):

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PUNTAJE
Muy buena descripción de la oportunidad colectiva negocio a capturar	Identifica en forma clara, detallada, coherente y lógica la oportunidad colectiva de negocio a capturar (necesidades insatisfechas, potenciales consumidores, proveedores, competidores y productos/servicios a implementar, características del mercado y oportunidades de integración), sustentando con datos técnicos empíricos los argumentos del proyecto (datos cualitativos y cuantitativos, con sus respectivas fuentes). Demuestra conocimiento del ámbito geográfico en que se implementará el proyecto y espacios reales de intervención. Las metas y objetivos son claramente realizables.	7
Buena descripción de la oportunidad colectiva de negocio a capturar	Identifica en forma coherente y lógica la oportunidad colectiva de negocio detectada y a capturar (necesidades insatisfechas, potenciales consumidores, competidores, productos/servicios a implementar, características del mercado, oportunidades de integración), sustentada con datos técnicos y/o empíricos, cuantitativos y cualitativos, los argumentos del proyecto. Las metas y objetivos colectivos son claramente descritos y realizables.	6
Descripción regular de la oportunidad colectiva de negocio a capturar	Identifica y describe de manera regular la oportunidad colectiva de negocio (necesidades insatisfechas y potenciales consumidores, competidores y productos/servicios, características del mercado, oportunidades de integración), y otros antecedentes, logrando cierta coherencia técnica y sustentando de manera muy básica dichos argumentos. Objetivos colectivos se aprecian débiles para el proyecto.	5
Describe de manera muy débil la oportunidad colectiva de negocio a capturar	La descripción de la oportunidad colectiva de negocio (necesidades insatisfechas, potenciales consumidores, competidores y productos/servicios a implementar, características del mercado, oportunidades de integración) es débil, ambigua, poco clara y/o carente de fundamentos técnicos suficientes que la sustenten. Las metas y objetivos colectivos son poco claros en el proyecto.	3

No logra identificar una oportunidad colectiva de negocio a capturar	No logra identificar claramente una oportunidad real de negocio (necesidades insatisfechas, identificación de potenciales consumidores, competidores y productos/servicios a implementar, oportunidades de integración). No indica datos cuantitativos ni cualitativos, ni fuentes asociadas. No identifica metas y objetivos colectivos claros en el proyecto.	1
---	---	---

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

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

esperados del proyecto		
------------------------	--	--

C Integración y complementariedad de las acciones a desarrollar (Ponderación 20%):

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

D Factibilidad percibida para la captura de la oportunidad de negocio (Ponderación 20%):

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

	externalidades ambientales negativas producto de actividades agresivas con el entorno natural como minas, grandes industrias, termoeléctricas, etc.)	
Nula factibilidad percibida para la captura de la oportunidad de negocio	El proyecto no da cuenta que las empresas cuentan con el capital humano (Nº de trabajadores/as, especialización del trabajo, etc.), infraestructura, equipamiento, medios de comercialización (individual y/o colectivo) y con un ambiente físico apropiado para concretar la oportunidad de negocio (infraestructura, medio ambiente libre de contaminación, alejado de externalidades ambientales negativas producto de actividades agresivas con el entorno natural como minas, grandes industrias, termoeléctricas, etc.)	1

E Conocimiento y apropiación del proyecto por la organización postulante (ponderación 15%):

La informacion rescatada de la entrevista del proyecto no es coherente entre ella, esto es; descripción del proyecto, objetivo general y específicos, justificación, problema que resuelve, items de gastos, planificación de actividades, plazos y presupuestos.	La informacion rescatada de la entrevista del proyecto es escasa o poco coherente entre ella, esto es; descripción del proyecto, objetivo general y específicos, justificación, problema que resuelve, items de gastos , planificación de actividades, plazos y presupuestos.	La informacion rescatada de la entrevista del proyecto es medianamente coherente entre ella, esto es; descripción del proyecto, objetivo general y específicos, justificación, problema que resuelve, items de gastos, planificación de actividades, plazos y presupuestos..	La informacion rescatada de la entrevista del proyecto es mayormente coherente entre ella pero faltan especificaciones relevantes , esto es; descripción del proyecto, objetivo general y específicos, justificación, problema que resuelve, items de gastos, planificación de actividades, plazos y presupuestos.	La informacion rescatada de la entrevista del proyecto es muy coherente entre ella , esto es; descripción del proyecto, objetivo general y específicos, justificación, problema que resuelve, items de gastos, planificación de actividades, plazos y presupuestos..
1	3	5	6	7

Anexo Nº11. Pauta de Evaluación Anual Comité Ejecutivo Regional (CER)

Ejecución de gastos en inversiones	1-7
Las inversiones fueron ejecutadas de acuerdo a lo planificado, en términos de montos y fechas.	7
Las inversiones no fueron ejecutadas de acuerdo a lo planificado, en términos de montos y fechas, sin embargo, el grupo de empresas/cooperativa presenta argumentos suficientes que lo justifican.	5
Las inversiones no fueron ejecutadas de acuerdo a lo planificado, en términos de montos y fechas, sin embargo, y el grupo de empresas/cooperativa presenta argumentos insuficientes que lo justifican.	3
Las inversiones no fueron ejecutadas de acuerdo a lo planificado, en términos de montos y fechas, sin embargo, y el grupo de empresas/cooperativa no presenta argumentos que lo justifican.	1

Ejecución de gastos en Acciones de Gestión Empresarial	1-7
Las AGE fueron ejecutadas de acuerdo a lo planificado, en términos de montos y fechas.	7
Las AGE no fueron ejecutadas de acuerdo a lo planificado, en términos de montos y fechas, sin embargo, el grupo de empresas/cooperativa presenta argumentos suficientes que lo justifican.	5
Las AGE no fueron ejecutadas de acuerdo a lo planificado, en términos de montos y fechas, sin embargo, y el grupo de empresas/cooperativa presenta argumentos insuficientes que lo justifican.	3
Las AGE no fueron ejecutadas de acuerdo a lo planificado, en términos de montos y fechas, sin embargo, y el grupo de empresas/cooperativa no presenta argumentos que lo justifican.	1

Ejecución de gastos en Gestor/a del Proyecto	1-7
Los gastos correspondientes al pago del Gestor/a del Proyecto fueron ejecutados de acuerdo a lo planificado, en términos de montos y fechas.	7
Los gastos correspondientes al pago del Gestor/a del Proyecto no fueron ejecutadas de acuerdo a lo planificado, en términos de montos y fechas, sin embargo, el grupo de empresas/cooperativa presenta argumentos suficientes que lo justifican.	5
Los gastos correspondientes al pago del Gestor/a del Proyecto no fueron ejecutadas de acuerdo a lo planificado, en términos de montos y fechas, sin embargo, y el grupo de empresas/cooperativa presenta argumentos insuficientes que lo justifican.	3
Los gastos correspondientes al pago del Gestor/a del Proyecto no fueron ejecutadas de acuerdo a lo planificado, en términos de montos y fechas, sin embargo, y el grupo de empresas/cooperativa no presenta argumentos que lo justifican.	1

Indicadores del Proyecto (Desempeño)	1-7
El proyecto alcanzó la totalidad de los indicadores comprometidos, en términos de sus valores proyectados	7
El proyecto no alcanzó la totalidad de los indicadores comprometidos, en términos de sus valores proyectados, sin embargo, el grupo de empresas/cooperativa presenta argumentos suficientes que lo justifican.	5
El proyecto no alcanzó la totalidad de los indicadores comprometidos, sin embargo, y el grupo de empresas/cooperativa presenta argumentos insuficientes que lo justifican.	3
El proyecto no alcanzó la totalidad de los indicadores comprometidos, sin embargo, y el grupo de empresas/cooperativa no presenta argumentos que lo justifican.	1

Gestor/a de Proyecto	1-7
El Gestor/a de Proyecto tuvo un desempeño sobresaliente	7
El Gestor/a de Proyecto tuvo un buen desempeño	5
El Gestor/a de Proyecto tuvo un desempeño regular	3
El Gestor/a de Proyecto tuvo un desempeño irregular	1

Resultados Esperados	1-7
El proyecto alcanzó todos los resultados esperados planificados	7
El proyecto no alcanzó todos los resultados esperados planificados, sin embargo, el grupo de empresas/cooperativa presenta argumentos suficientes que lo justifican.	5
El proyecto no alcanzó todos los resultados esperados planificados, y el grupo de empresas/cooperativa presenta argumentos insuficientes que lo justifican.	3
El proyecto no alcanzó todos los resultados esperados planificados, y el grupo de empresas/cooperativa no presenta argumentos que lo justifican.	1

Resultado evaluación

Criterio	Ponderación	Nota	Puntaje
Ejecución de gastos en inversión	15%		
Ejecución de gastos en AGE	15%		
Ejecución de gastos en Gestor/a de proyecto	10%		
Indicadores	20%		
Gestor de Proyecto	20%		
Resultados esperados	20%		
Total	100%		