



INFORME PROFESIONAL DE APOYO PROFESIONAL DE CONTRATACIÓN DE SERVICIOS EN SERCOTEC Para el programa TRANSFERENCIA PROGRAMAS ESPECIALES DE FOMENTO PRODUCTIVO PARA LA REGIÓN DE ÑUBLE.

Período : 01 al 31 de julio de 2025

Nombre del Profesional : Pedro Felipe Meléndez Teutsch

Rut : 12.030.895-5





SERVICIO DE COOPERACIÓN TÉCNICA – SERCOTEC INFORME DE TRABAJO JULIO 2025

TRANSFERENCIA PROGRAMAS ESPECIALES DE FOMENTO PRODUCTIVO PARA LA REGIÓN DE ÑUBLE.

ANTECEDENTES DEL PROGRAMA

El Fondo Financiamiento FNDR, está diseñado para apoyar con un programa de Fomento productivo a emprendedores y empresas de la Región de Ñuble, primeramente, apoyando a emprendedores(as), que quieran formalizar su oferta, para ellos estar disponible la línea emprende Semilla y Abeja, para las empresas las líneas de Almacén y Crece, específicamente empresas micro y pequeñas empresas, del sector multisectorial este último instrumento.

Además, se apoyará a las agrupaciones y asociaciones con programas con énfasis en seguridad y difusión de su oferta. Para esto se utilizará el programa Barrios y Redes canales de comercialización.

Finalmente, una iniciativa de emergencia, disponible en caso de alguna situación que afecte negativamente a las empresas.

Los fondos son concursable enfocado a apoyar los nuevos emprendimientos y fortalecer a los existentes a través de la entrega de un subsidio no reembolsable, destinado al financiamiento de inversiones para la implementación del negocio y acciones de gestión empresarial. Los programas consideran aporte empresarial.

Programas para emprendedores(as)

- 1) FNDR Emprende: Capital Semilla Emprende.
- 2) FNDR Emprende: Capital Abeja Emprende.

Programas para empresarios(as) individuales y agrupaciones de empresarios

- 3) FNDR Crece, fondo Desarrollo de Negocios
- 4) FNDR Almacenes de Chile, fondo concursable Digitaliza tu almacén.
- 5) FNDR Fortalecimiento de Barrios comerciales
- 6) FNDR Redes de oportunidades de negocios y Promoción y Canales de comercialización.
- 7) FNDR Emergencias

LABORES DEL PROFESIONAL FNDR

A partir del 01 de enero de 2025 se han contratado los servicios del profesional de apoyo para otorgar asistencia al ejecutivo de fomento en la ejecución del programa **Transferencia Programas Especiales de Fomento Productivo Para la Región de Ñuble,** para realizar las siguientes actividades y productos:





ACTIVIDADES

- a) Gestionar actividades con AOS, realizando labores de supervisión, generando una buena comunicación y redes de apoyo, con actores de fomento de la región.
- b) Responder a consultas de postulantes.
- c) Apoyo a los beneficiarios, empresarios y emprendedores en las distintas etapas de los programas financiados con FNDR de la región de Ñuble.
- d) Apoyo al Ejecutivo de Fomento en terreno y oficina para la región de Ñuble.
- e) Apoyo al Ejecutivo de Fomento en trabajo administrativo.
- f) Apoyo al Ejecutivo de Fomento en atención de público y trabajo en conjunto con la AOS responsable de la difusión y apoyo a las postulaciones.
- g) Apoyo al Ejecutivo de Fomento en la supervisión en terreno, revisión de procesos y resultados de cada una de las etapas de evaluación y ejecución de los programas.
- h) Apoyo al Ejecutivo Financiero en revisión de procesos, rendiciones de los AOS.

PRODUCTOS

- 1. Validar los requisitos según bases de postulantes, seleccionados y beneficiarios FNDR
- 2. Apoyar actividades al ejecutivo de fomento.
- 3. Revisar pertinencia de los gastos de las rendiciones enviadas por AOS.
- 4. Control de Inversiones de los planes de negocios de los beneficiarios del programa.
- 5. Aplicar encuestas a los beneficiarios FNDR
- 6. Generar respaldo fotográfico, de las visitas de supervisión, para una entrega posterior en informe final.
- 7. Revisión de informes entregados por la AOS.
- 8. Elaborar 1 informe al mes que reúna los puntos anteriores según la etapa del programa.
- 9. Elaborar informe de cierre, con indicadores de respaldo de los agentes operadores (AOS), documentos de todas etapas de los programas bajo su responsabilidad, en forma digital (drive) y/o física (pendrive). U otro medio acordado.





PROGRAMAS ASIGNADO

CAPITAL ABEJA EMPRENDE PROGRAMA FOMENTO PRODUCTIVO FNDR, REGIÓN DE ÑUBLE, 2025

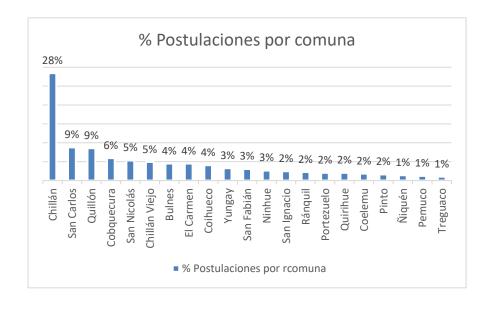
ETAPAS DE OPERACIÓN DEL PROGRAMA ASIGNADO

I.- CAPITAL ABEJA EMPRENDE PROGRAMA FOMENTO PRODUCTIVO FNDR, REGIÓN DE ÑUBLE, 2025

1.-Preparación y Postulación Convocatoria:

Etapa	Fecha Inicio	Fecha Término		
Postulación	13-02-2025	27-02-2025		

Abeja FNDR Fomento	
Postulaciones	270
Estimadas	
Postulaciones	489
Finalizadas	







1.1.- Apoyo a la Postulación:

Talleres realizados y Llamados

Taller de Presentación de la Convocatoria a Fomentos Productivos de la Región vía Meet el día 13-02- 2025.

Talleres presenciales a interesadas en postular en 12 comunas de la región de Ñuble, entre los días 17 de febrero 2025 y el 24-02-2025. De los cuales 4 fueron realizados por el profesional jefe de proyecto, en las comunas de San Ignacio, Quillón, Pinto y Bulnes.

Talleres de Canvas y Pitch de video Virtuales: Centro de Negocios de Chillán y de San Carlos, total talleres: 8, con asistencia total de 155 personas.

Agente Operador, total 4 talleres virtuales, con 77 asistentes totales. Llamados Telefónicos AOS y Sercotec para motivar a interesadas a terminar su postulación

1.2.- Cierre de Esta Etapa Apelación Postulaciones

Se reciben dos apelaciones que fueron resueltas con la conclusión de que no procede aceptarlas.

2.-Etapa de Evaluación Convocatoria

Etapa	Fecha Inicio	Fecha Término
Evaluación de Admisibilidad Manual	27-02-2025	19-03-2025
Evaluación Técnica	20-03-2025	09-04-2025
Evaluación de Terreno	09-04-2025	05-05-2024
Evaluación CER	07-04-2025	02-05-2025

2.1 Evaluación de Admisibilidad Manual

Luego del cierre de la etapa de apelación de postulaciones, se le informa al AOS que comienza la etapa de admisibilidad manual y se le indica que proceda con esta revisión. Para esto el profesional de apoyo remite información al AOS con información consolidada en cuanto al cumplimiento del requisito. En forma previa el profesional de apoyo solicitó al nivel central, la consulta masiva de deudores de pensión, evitando así la descarga y revisión uno a uno de los 489 certificados correspondientes a las postulaciones que se deben evaluar en esta etapa

En esta etapa también AOS informa problema no visualización de la etapa en Siseval, lo que le impedía cargar la información en el Sistema. Para resolver lo anterior, el profesional de apoyo FNDR canaliza requerimiento y hace seguimiento con el área de tecnología de Sercotec. Finalmente, luego de una semana el problema fue resuelto.

AOS realiza la Admisibilidad manual a las 489 postulantes que enviaron su postulación y, carga la información en el Sistema de Evaluación. Todas las postulantes cumplen con el requisito relacionado con deudores de pensión.





Luego de revisar el cumplimiento de requisito en Siseval el Profesional de apoyo procede a cerrar y visar la etapa de admisibilidad en el sistema. Posterior a esto, informa y solicita aprobación de nota de corte a la Directora Regional. Con esta autorización, se realiza la solicitud de ejecución de nota de corte a la contraparte del nivel central de Sercotec, determinando quienes pasan a la etapa de evaluación técnica y realizando la notificación automática a las postulantes (admisibles sobre nota de corte, que pasan a evaluación. técnica y, admisibles bajo nota de corte, que no pasan a la siguiente etapa). Con esto se cierra la etapa de admisibilidad manual y se inicia la etapa de Evaluación Técnica.

Las gestiones realizadas por el profesional en esta etapa se resumen en el acta de Admisibilidad Manual.

Requisitos de admisibilidad manual:

a) No tener inscripción vigente en el Registro Nacional de Deudores de Pensiones de Alimentos en calidad de deudora de alimentos, según lo dispuesto en la Ley N° 21.389. Sercotec validará nuevamente esta condición al momento de formalizar.

Evaluación de Admisibili Fomento	dad Manual Abeja FNDR
Postulaciones Evaluadas	489
Postulaciones Cumplen	489
Requisito	

Dada la disponibilidad presupuestaria de la convocatoria Abeja FNDR pasan a la próxima etapa de Evaluación Técnica las 270 postulantes admisibles que obtuvieron los mejores puntajes en el test de preselección.

2.2 Evaluación Técnica (Canvas + Video Pitch)

AOS realiza Evaluación Técnica correspondiendo evaluar los Canvas y los Video Pitch de 270 postulantes y presentación de informe de admisibilidad y revisión de muestra de las evaluaciones por parte del profesional de apoyo FNDR.

Ejecutivo de apoyo realiza revisión muestra de evaluaciones técnicas, compuesta por 16 postulaciones evaluadas, con resultado de una discrepancia en un criterio nota que fue discutida con la contraparte AOS y acordado el resultado.

Evaluación de Técnica Abeja FNDR Fomento					
Postulaciones Que Serán	270				
Evaluadas					
Postulaciones Evaluadas	270				
Postulaciones Revisadas	16				
Muestra					





Criterios de Evaluación Técnica:

i). Formulario Modelo de Proyecto de Negocio (60%)

Nο	Criterio Modelo CANVAS	Pregunta Formulario	Criterio de evaluación	Rúbrica	Nota	Ponderación Criterio
1	Clientes	¿Quiénes son los principales clientes? ¿A qué tipo de clientes apunta nuestro negocio? Tipo: armar grupos de clientes de acuerdo a sus características. Tipos de clientes, con una identificación clara, a los cuales quiere llegar nuestro negocio. Por ejemplo: persona natural (por edad y/o género), grandes empresas, instituciones públicas, establecimientos educacionales. Clientes por poder adquisitivo, frecuencia de compra, ubicación geográfica, entre otros.	Descripción del o los tipos de clientes al cual está dirigido su producto/servicio. Describir: implica nombrar y explicar detalladamente el/los elemento/s solicitados.	La postulante describe detalladamente las características de los clientes a los cuales enfocará su producto/servicio. Por ejemplo: si es persona natural o institución pública, tipo de persona por edad y/o género, tipo de institución o servicio público, ubicación geográfica, por frecuencia de compra, por poder adquisitivo, por estacionalidad, entre otros. La postulante describe de manera regular las características de los clientes al cual enfocará su producto/servicio. Entregando detalles o particularidades solo para alguno de ellos. La postulante no describe las características, solo menciona, al cliente o los clientes al cual enfocará su producto/servicio. La postulante no describe las características, solo menciona, al cliente o los clientes al cual enfocará su producto/servicio. La postulante no describe ni menciona los tipos	5 3	12%





		¿Por qué los clientes deberían preferirme por sobre los demás?	Describe cuál es el elemento	de clientes a los cuales enfocará su producto/servicio. La postulante describe detalladamente las características de su elemento diferenciador para el proyecto de negocio.	7	
2	Elemento diferenciador	¿Por qué los clientes deberían preferir mi producto/servicio por sobre los demás?	diferenciador por el cual deberían elegir el producto/servicio, acorde al tipo de cliente establecido para el negocio.	La postulante describe de manera regular su elemento diferenciador, entregando detalle solo para algunas de sus características.	5	14%
		Elemento diferenciador: Elemento que ayuda a elegir un producto o servicio por sobre otro de	<u>Describir</u> : implica nombrar y explicar detalladamente el/los elemento/s solicitados.	La postulante no describe, solo menciona, el elemento diferenciador de su proyecto de negocio.	3	
	similares características.		La postulante no describe ni menciona el elemento diferenciador de su proyecto de negocio.	1		
3	Medios de distribución/atención	¿A través de qué medios realizo las ventas a mis clientes? ¿Cuáles son los medios, para dar a conocer mi producto/servicio,	Describe los medios necesarios para llegar a los clientes y dar conocer el producto/servicio, posibilitando la compra. Además, comentar por qué esos medios son los	La postulante describe medios de distribución para todos los tipos de cliente identificados, justificando el por qué lo utilizará.	7	7%
		que prefieren mi/s tipo/s de clientes? ¿Cuáles son los medios con los que obtendría mayor	más adecuados (financiera y operacionalmente) respecto a cada tipo de clientes.	La postulante describe medios de distribución solo para algunos de los tipos de cliente identificados,	5	





		venta en mi modelo		justificando el por		
		de negocio?		qué lo utilizará.		
				La postulante solo menciona o describe medios de distribución, sin mencionar a qué tipo de cliente pertenecen y/o por qué se utilizarán.	3	
				La postulante no menciona ni describe medios de distribución, ni tampoco hace referencia a qué tipo de cliente pertenecen.	1	
				La postulante describe y justifica la relación para todos los tipos de cliente identificados.	7	
	Relación con los	¿Qué relación tiene o espera tener con cada tipo de cliente descrito? ¿Alguno	De acuerdo a los tipos de clientes indicados, establecer cuál o cuáles serán los	La postulante describe y justifica la relación solo para algunos de los tipos de cliente identificados.	5	
4	clientes	de los medios por los cuales busca relacionarse con el cliente, tiene algún costo asociado?	tipos de relación por cada uno de ellos. La relación con los clientes apunta a fidelizar su compra.	La postulante solo menciona o describe la relación con el cliente, sin mencionar a qué tipo pertenece y/o cuál es su justificación.	3	7%
				La postulante no menciona ni describe la relación con el cliente en ningún tipo (de cliente) descrito.	1	





5	Ingresos	¿Por cuál tipo de producto/servicio estarían dispuestos a pagar más nuestros clientes? ¿Por cuál tipo de producto/servicio	Describe qué ingresos recibirá el negocio y a través	La postulante describe cada uno de los ingresos de su negocio y a través de qué medios de pago los percibirá. La postulante describe los ingresos de su negocio, sin mencionar través de qué medios de pago los percibirá.	7	7%
		pagan actualmente los clientes? ¿Qué tipo de medio de pago prefieren utilizar mis clientes?	de qué medios.	La postulante no describe los ingresos de su negocio y/o solo menciona medios de pago.	3	
				La postulante no describe qué ingresos ni tampoco a través de qué medios los percibirá.	1	
				La postulante describe al menos 2 elementos clave, necesarios para que su producto/servicio llegue a sus clientes.	7	
6	Elementos clave	¿Qué elementos se debe adquirir para generar mi producto/servicio y entregue a los diferentes tipos de clientes?	Descripción de los elementos clave necesarios para que el producto/servicio se genere y se entregue a los clientes.	La postulante describe al menos 1 elemento clave, necesario para que su producto/servicio llegue a sus clientes.	5	7%
				La postulante no describe elementos claves, necesarios para que su producto/servicio llegue a sus clientes.	1	





7	Acciones/ actividades clave	¿Qué acciones se deben realizar para que mi producto/servicio se entregue a los diferentes tipos de clientes?	Descripción de las acciones clave necesarias para que el producto/servicio se entregue a los clientes.	La postulante describe al menos 2 acciones clave, necesarias para que su producto/servicio llegue a sus clientes. La postulante describe al menos 1 acción clave, necesarias para que su producto/servicio llegue a sus clientes.	7	7%
				La postulante no describe acciones clave, necesarias para que su producto/servicio llegue a sus clientes.	1	
		¿Cuáles son los costos (fijos y	Definir cuáles son los costos fijos y	La postulante describe la estructura de costos de su proyecto de negocio, identificando costos fijos y costos variables de cada elemento y acción clave identificados previamente.	7	
8	Costos	variables) para el funcionamiento de los elementos y acciones clave definidos?	variables asociados a los elementos y acciones claves de su negocio.	La postulante describe la estructura de costos de su proyecto de negocio, identificando costos fijos y costos variables, sin asociarlos necesariamente a cada elemento o acción clave identificada previamente.	5	7%





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





incorporada alguna de esta acciones en el proceso de mi producto o servicio? El proyecto de negocio presentado, indistinta su naturaleza, incorpora en la cadema de desarrollo del producto o servicio, al menos 1 (una) acción de eficiencia energética o de energías renovables o de economía circular. El proyecto de negocio presentado no incorpora en la cadema de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energética o de energías renovables o de economía circular. El proyecto de negocio presentado no incorpora en la cadema de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energías renovables o de economía circular. El proyecto de negocio presentado no incorpora en la cadema de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energías renovables o de economía circular, ni tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad. En este item se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario de destrencia del Proyecto de Negocio en el formulario de del proyecto de negocio formulado, desde el proyecto de negocio form		I	:Tanfaa				
de esta acciones en el proceso de mi producto o servicio? El proyecto de negocio presentado, indistinta su naturaleza, incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, al menos 1 (una) acción de eficiencia energética o de energías renovables o de economía circular. El proyecto de negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energías renovables o de economía circular. El proyecto de negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energética y/o de energías renovables o de economía circular, ni tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad. En este item se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario de postulación (Canvas), sobre la base de la como se refleja los del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador no determinados y como se refleja los del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador no diferenciador no diferenciador no diferenciador no defirenciador no del roma del proyecto de negocio formulado, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador no di			¿Tenía ya		y de economía		
el proceso de mi producto o servicio? El proyecto de negocio presentado, indistinta su naturaleza, incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, al menos 1 (una) acción de eficiencia energética o de energés renovables o de economía circular. El proyecto de negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, al menos 1 (una) acción de energésica o de energésis renovables o de economía circular. El proyecto de negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energésica y/o de energésica y/o de negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energésica y/o de negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energésica y/o de negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energésica y/o de negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energésica y/o de negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energésica y/o de negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energésica y/o de negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, al menos 1 (una) acción de eficiencia energésica y/o de negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, al menos 1 (una) acción de energésica y/o de negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, al menos 1 (una) acción de energésica y/o de energ					circular.		
producto o servicio?					El		
servicio? presentado, indistinta su naturaleza, incorpora en la cadena de desarrollo del 4 producto o servicio, al menos 1 (una) acción de eficiencia energética o de energías renovables o de economía circular. El proyecto de negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, al guna acción de eficiencia energética y/o de negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energética y/o de energías renovables o de economía circular, ni tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad. En este item se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario de del Proyecto de Negocio en el formulario de del Proyecto de Negocio postulación (Canvas), sobre la base de la como se refleja los deferenciador y determinados y determinados y determinados y determinados y deferenciador no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia en el formulario de deficiencia de la coherencia en el formulario de del Proyecto de Negocio en el			-		' '		
indistinta su naturaleza, incorpora en la cadena de desarrollo del 4 producto o servicio, al menos 1 (una) acción de eficiencia energética o de energias renovables o de economía circular. El proyecto de negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energética y/o de negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energética y/o de energias renovables o de economía circular, ni tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad. En este ítem se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario (Canvas), respecto la Sci eliente y elemento differenciador del Proyecto de negocio formulado, desde el pino de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento differenciador del proyecto de negocio formulado, desde el pino te de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento differenciador del proyecto de negocio formulado, desde el pino te de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento differenciador del proyecto de negocio formulado, desde el pino te de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento differenciador del proyecto de negocio formulado, desde el pino te de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento differenciador del proyecto de negocio formulado, desde el pino te de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento differenciador del proyecto de negocio formulado, desde el pino te de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento differenciador del proyecto de negocio formulado, desde el pino te de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento differenciador del proyecto de negocio formulado, desde el pino te de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento differenciador del proyecto de negocio formulado, desde el pino te de vista del proyecto de negocio formulado, desde el pino te de vista del proyecto de negocio formulado, desde el pino te de vista del							
naturaleza, incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, al menos 1 (una) acción de eficiencia energética o de energias renovables o de economía circular. El proyecto de negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energética y de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energética y/o de energias renovables o de economía circular, ni tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad. En este ítem se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario de de Proyecto de Negocio en el formulario de de Proyecto de Negocio en el formulario de de Proyecto de Negocio en			servicio?				
incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, al menos 1 (una) acción de eficiencia energética o de energias renovables o de economía circular. El proyecto de negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energética y/o de producto o servicio, alguna acción de eficiencia energética y/o de energias renovables o de economía circular, ni tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad. En este ítem se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario de Negoc							
cadena de desarrollo del 4 producto o servicio, al menos 1 (una) acción de eficiencia energética o de energías renovables o de economía circular. El proyecto de negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energías renovables o de economía circular. El proyecto de negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energías renovables o de economía circular, ni tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad. En este item se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario (Canvas), respecto a los clientes y elemento diferenciador del Proyecto de postulación del Proyecto de negocio formulado, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador determinados y cómo se refleja los del proyecto de negocio formulado, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador determinados y cómo se refleja los deferenciador.					naturaleza,		
desarrollo del producto o servicio, al menos 1 (una) acción de eficiencia energética o de energias renovables o de economía circular. El proyecto de negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energética y/o de energias renovables o de economía circular. El proyecto de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energética y/o de energias renovables o de economía circular, intampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad. En este ítem se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario de del Proyecto de postulación differenciador determinados y cómo se refleja los determinados y cómo se refleja los determinados y cómo se refleja los differenciador determinados y cómo se refleja los differenciador determinados y cómo se refleja los differenciador differenciador differenciador determinados y cómo se refleja los differenciador determinados y cómo se refleja los differenciador					incorpora en la		
producto o servicio, al menos 1 (una) acción de eficiencia energética o de energías renovables o de economía circular. El proyecto de negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energética y/o de eficiencia energética y/o de energías renovables o de economía circular, in tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad. En este item se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario de del Proyecto de Negocio en el formulario de postulación (Canvas), respecto a los clientes y elemento del Proyecto de postulación (Canvas), sobre la base de la base de la coherenciador determinados y cómo se refleja los differenciador differenciador defierenciador de					cadena de		
al menos 1 (una) acción de eficiencia energética o de energías renovables o de economía circular. El proyecto de negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energética y/o de energías renovables o de economía circular, ni tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad. En este ítem se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario (Canvas), respecto a los clientes y elemento diferenciador del Proyecto de postulación (Canvas), sobre la base de la como se refleja los diferenciadors y cómo se refleja los diferenciadors. In the control of t					desarrollo del	4	
al menos 1 (una) acción de eficiencia energética o de energías renovables o de economía circular. El proyecto de negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energética y/o de energías renovables o de economía circular, ni tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad. En este ítem se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario (Canvas), respecto a los clientes y elemento diferenciador del Proyecto de postulación (Canvas), sobre la base de la como se refleja los diferenciadors y cómo se refleja los diferenciadors. In the control of t					producto o servicio,		
acción de eficiencia energética o de energias renovables o de economía circular. El proyecto de negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energética y/o de energías renovables o de economía circular, ni tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad. En este ítem se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario (Canvas), respecto a los clientes y elemento diferenciador diferenciador diferenciador diferenciador su punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador. In diferenciador los diferenciadors los diferenciadors. In diferenciador los diferenciadors los diferenciadors. In diferenciadors los diferenciadors los diferenciadors. In diferenciadors los diferenciadors los diferenciadors los diferenciadors. In diferenciadors los diferenciadors los diferenciadors los diferenciadors. In diferenciadors los diferenciadors los diferenciadors. In diferenciadors los diferenciadors los diferenciadors.					· ·		
energética o de energías renovables o de economía circular. El proyecto de negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energética y/o de energías renovables o de economía circular, ni tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad. En este ítem se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario del Proyecto de postulación diferenciador diferenciador del Proyecto de postulación (Canvas), sobre la base de la conorse (Canvas), sobre la base de la conorse effeja los cientes y elemento diferenciador del proyecto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador. In diferenciador, lo diferenciador. In diferenciador, lo diferenciador. In diferenciador, lo diferenciador, lo diferenciador, lo diferenciador.							
energías renovables o de economía circular. El proyecto de negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energética y/o de energías renovables o de economía circular, ni tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad. En este ítem se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario de postulación diferenciador del Proyecto de Negocio en el formulario de le Proyecto de postulación (Canvas), respecto a los clientes y elemento diferenciador del Proyecto de (Canvas), sobre la base de la cóne refleja los cimentos y elemento del reproducto o determinados y cómo se refleja los cimentos del reproducto de negocio formulado, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador. In diferenciador lo diferenciador lo diferenciador lo diferenciador lo diferenciador.							
o de economía circular. El proyecto de negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energética y/o de energías renovables o de economía circular, ni tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad. En este ítem se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario de postulación del Proyecto de postulación diferenciador diferenciador del Proyecto de (Canvas), respecto a los clientes y elemento diferenciador del Proyecto de (Canvas), sobre la base de la coherencia con certal del vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador, lo dife							
circular. El proyecto de negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energética y/o de energías renovables o de economía circular, ni tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad. En este ítem se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario del Proyecto de Proyecto de Negocio en el formulario del Proyecto de Negocio postulación (Canvas), sobre la del Proyecto de Negocio en el formulario de coherencia en el formulario de del Proyecto de Negocio en el formulario de coherencia en el proyecto de negocio formulado, desde el proyecto de negocio formulado, de							
El proyecto de negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energética y/o de energías renovables o de economía circular, ni tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad. En este ítem se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario (Canvas), respecto a los clientes y elemento diferenciador del Proyecto de postulación (Canvas), sobre la base de la como se refleja los ciferenciador. In determinados y cómo se refleja los ciferenciador. In diferenciador lo diferenciador.							
negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto servicio, alguna acción de eficiencia energética y/o de energías renovables o de economía circular, ni tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad. En este ítem se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario de coherencia en el proyecto de negocio formulado, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento determinados y cómo se refleja los diferenciador, lo dife					cırcular.		
negocio presentado no incorpora en la cadena de desarrollo del producto servicio, alguna acción de eficiencia energética y/o de energías renovables o de economía circular, ni tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad. En este ítem se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario de coherencia en el proyecto de negocio formulado, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento determinados y cómo se refleja los diferenciador, lo dife					El		
no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energética y/o de energías renovables o de economía circular, ni tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad. En este ítem se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario (Canvas), respecto a los clientes y elemento del Proyecto de Negocio en el formulario de postulación (Canvas), sobre la base de la cadena de dedarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia en estricte a energética y/o de energías renovables o de economía circular, ni tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad. Se puede observar un alto nivel de coherencia en el proyecto de negocio formulado, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador. In accidenta de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia en el formulario de coherencia en el formulario (Canvas), respecto a los clientes y elemento del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador.							
En este ítem se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario de l Proyecto de Negocio en el formulario de del Proyecto de negocio formulado, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador, deferenciador, deferenciador							
desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energética y/o de 1 energías renovables o de economía circular, ni tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad. En este ítem se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario de del Proyecto de Negocio en el formulario de del Proyecto de Negocio en el formulario de postulación (Canvas), sobre la base de la base de la coherencia del proyecto de negocio formulado, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador.							
producto o servicio, alguna acción de eficiencia energética y/o de energías renovables o de economía circular, ni tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad. En este ítem se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario de del Proyecto de Negocio en el formulario de postulación (Canvas), sobre la base de la base de la coherencia en el proyecto de negocio formulado, desde el proyecto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador.					cadena de		
alguna acción de eficiencia energética y/o de energías renovables o de economía circular, ni tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad. En este ítem se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario (Canvas), respecto a los clientes y elemento diferenciador, dede Proyecto de Negocio (Canvas), sobre la base de la base de la cómo se refleja los ciferenciador, lo diferenciador, lo dif					desarrollo del		
En este ítem se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario de del Proyecto de Negocio Neg					producto o servicio,		
energética y/o de energías renovables o de economía circular, ni tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad. En este ítem se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario de Proyecto de Negocio en el formulario del Proyecto de Negocio (Canvas), respecto a los clientes y elemento diferenciador del Proyecto de Negocio (Canvas), sobre la base de la cóme se refleja los diferenciador, lo diferenciador, l					alguna acción de		
En este ítem se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el 11 Negocio Coherencia Global del Proyecto de Negocio Negocio Negocio Reste ítem se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario de postulación (Canvas), sobre la base de la Descripción En este ítem se evaluará la coherencia en el formulario (Canvas), respecto a los clientes y elemento diferenciador determinados y cómo se refleja los energías renovables o de economía circular, ni tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad. Se puede observar un alto nivel de coherencia en el proyecto de negocio formulado, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador. lo							
En este ítem se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el 11 Negocio Coherencia Global del Proyecto de Negocio Negocio Negocio Reste ítem se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario de postulación (Canvas), sobre la base de la Descripción En este ítem se evaluará la coherencia en el formulario (Canvas), respecto a los clientes y elemento diferenciador determinados y cómo se refleja los energías renovables o de economía circular, ni tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad. Se puede observar un alto nivel de coherencia en el proyecto de negocio formulado, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador. lo					energética v/o de	1	
o de economía circular, ni tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad. En este ítem se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario del Proyecto de Negocio en el del Proyecto de Negocio (Canvas), respecto a los clientes y elemento diferenciador del Proyecto de Negocio (Canvas), sobre la base de la cómo se refleja los diferenciador, lo diferencia						_	
Coherencia Global del Proyecto de del Proyecto de del Proyecto de Negocio Negocio Negocio Negocio Negocio Circular, ni tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad. Se puede observar un alto nivel de coherencia en el proyecto de negocio formulario (Canvas), respecto a los clientes y elemento diferenciador del Proyecto de Negocio Coherencia en el proyecto de negocio formulado, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador. 7 20%					_		
En este ítem se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el del Proyecto de Negocio N							
En este ítem se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio Negocio Negocio Negocio Negocio En este ítem se evaluará la coherencia en el formulario (Canvas), respecto a los clientes y elemento diferenciador del Proyecto de Negocio (Canvas), sobre la base de la Quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad. Se puede observar un alto nivel de coherencia en el proyecto de negocio formulado, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador. lo diferenciador. lo							
En este ítem se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio							
En este ítem se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario de postulación Negocio					· .		
En este ítem se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario de postulación Negocio					actividades que		
En este ítem se evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario de postulación Negocio					aporten a la		
Coherencia Global del Proyecto de Negocio en el del Proyecto de Negocio Negoci					sustentabilidad.		
Coherencia Global del Proyecto de Negocio en el del Proyecto de Negocio Negoci							
evaluará la coherencia general del Proyecto de Negocio en el del Proyecto de del Proyecto de del Proyecto de Negocio en el del Proyecto de Negocio en el del Proyecto de Negocio (Canvas), respecto a los clientes y elemento diferenciador del Proyecto de negocio formulado, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador.			En este ítem se				
coherencia general del Proyecto de Negocio en el formulario de Proyecto de postulación Negocio Negoci				Coherencia en el	un alto nivel de		
del Proyecto de Negocio en el Coherencia Global del Proyecto de Negocio en el formulario de del Proyecto de Negocio (Canvas), respecto a los clientes y elemento diferenciador determinados y cómo se refleja los del Proyecto de negocio formulado, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador.					coherencia en el		
Coherencia Global del Proyecto de Negocio en el formulario de postulación Negocio Negocio Canvas), respecto a los clientes y elemento diferenciador del Proyecto de postulación (Canvas), sobre la base de la Coherencia Global del Proyecto de postulación (Canvas), sobre la base de la Coherencia Global del Proyecto de punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador.			_		proyecto de negocio		
Coherencia Global del Proyecto de Negocio Negocio en el formulario de del Proyecto de Negocio Negocio Negocio en el formulario de postulación (Canvas), sobre la base de la Negocio Negocio en el fos clientes y elemento del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador.							
del Proyecto de Negocio (Canvas), sobre la base de la base de la la la cómo se refleja los del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador.			_				
11 Negocio Proyecto de Postulación diferenciador clientes descrito/s y clientes descritor/s y clientes descritor/s y clientes descri					· ·		
Negocio (Canvas), sobre la determinados y elemento cómo se refleja los diferenciador.		del Proyecto de	postulación	diferenciador	-	7	20%
base de la cómo se refleja los diferenciador.	11	Negocio	(Canvas), sobre la	determinados y			
II I I I I I I I I I I I I I I I I I I		-	base de la	cómo se refleja los			
información mismos en los			información	mismos en los	•		
incorporada en los i demás criterios del cual se refleja							
también en los correspondientes modelo							
criterios. de demás criterios de				modelo.	demás criterios de		
evaluación.			CHILEHOS.		evaluación.		





[П
Se puede observar un alto nivel de coherencia en el proyecto de negocio formulado, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador, no obstante, éste no se ve claramente reflejado en alguno de los demás criterios de evaluación.	5	
Se puede observar un nivel de coherencia en el proyecto de negocio formulado, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador, no obstante, éste no se ve reflejado en los demás criterios de evaluación.	4	
Se puede observar un bajo nivel de coherencia en el proyecto de negocio formulado, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador, lo que se ve reflejado también en los demás criterios de evaluación.	3	
No existe coherencia en el proyecto de negocio formulado, desde el	1	





punto de vista del/los tipo/s de clientes descritos y elemento	
diferenciador, ni	
tampoco entre	
éstos y los demás	
criterios de	
evaluación.	

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

N°	Criterio	Rúbrica	Nota	Ponderación Criterio
		La emprendedora se presenta, mencionando tanto su nombre, como el emprendimiento que representa y su respectivo cargo en él.	7	
1	Presentación de la emprendedora	La emprendedora se presenta por su nombre, pero no hace mención al emprendimiento que representa, ni el cargo que tiene en éste.	5	15%
		La emprendedora no hace mención a su nombre, solo al emprendimiento que representa.	3	
		La emprendedora no se presenta ni hace mención a su emprendimiento.	1	
	Descripción de la problemática de Negocio a resolver y potenciales	La emprendedora describe el problema de negocio que resuelve con su proyecto y a qué clientes está dirigido. Se apoya además en estadísticas.	7	
2	clientes Problemática de negocio: se refiere a una necesidad colectiva a resolver, y no a la necesidad de carácter personal de la postulante.	La emprendedora describe el problema de negocio que resuelve con su proyecto y a qué clientes está dirigido, pero no se apoya en estadísticas.	5	30%
		La emprendedora solo describe el problema, sin identificar a quién está dirigido; o solo hace mención a potenciales clientes.	3	
		La emprendedora no describe el problema de negocio ni a qué clientes está dirigido.	1	
3	Descripción de la solución, oferta de valor	La emprendedora describe la solución propuesta a la problemática de negocio, mencionando elementos diferenciadores de su oferta de valor.	7	40%





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

Dada la disponibilidad presupuestaria de la convocatoria Abeja FNDR pasan a la próxima etapa de Evaluación de Terreno las 180 postulantes que obtuvieron mejor puntaje en la etapa de Evaluación Técnica de Canvas y Pitch de Video.

2.3 Evaluación de Terreno

Las postulantes que continúan el proceso de evaluación fueron visitadas por el Agente Operador de Sercotec, con el objetivo de verificar los siguientes requisitos:

- a) El proyecto de negocio debe ser coherente con la focalización de la convocatoria.
- b) La postulante debe tener domicilio en el territorio focalizado de la convocatoria a la que postula y donde implementará su proyecto. No se financiarán proyectos a ser implementados en una región, o territorio focalizado, distinto al establecido en la presente convocatoria.
- c) En caso que el Proyecto de Negocio considere financiamiento para habilitación de infraestructura, ya sea un inmueble o un vehículo, se deberá acreditar alguna de las siguientes condiciones de la postulante respecto al espacio físico o estructura previamente existente a intervenir: ser propietaria, usufructuaria, comodataria, arrendataria¹; propietaria del inmueble en régimen de sociedad conyugal o unión civil, o acreditar

¹ En el caso de ser arrendataria, el contrato de arrendamiento no puede prohibir la habilitación de infraestructura.





cualquier otro antecedente en que el/la titular del derecho de dominio o quien tenga la facultad de realizarlo (por ejemplo, organismo público encargado de entregar la concesión) ceda el uso a la emprendedora. Para el caso del vehículo deberá acreditar la propiedad.

Por otra parte, el Agente Operador realizó una evaluación del proyecto (posterior a los cambios o mejoras que puedan surgir en esta etapa)² de acuerdo con los siguientes criterios y ponderaciones:

CRITERIOS EVALUACIÓN DE TERRENO	PONDERACIÓN
1 Coherencia del proyecto de negocio, en consideración al formulario postulado (canvas y video) con el relato de la emprendedora.	30%
2 Factibilidad de implementación, en relación al espacio físico y/o lugar de funcionamiento destinado para el proyecto de negocio y a la existencia de brechas para su desarrollo.	30%
3 Estado de desarrollo del emprendimiento.	20%
4 Viabilidad económica del proyecto de negocio.	20%
TOTAL	100%

Detalle de los criterios y ponderaciones:

Requisito	Medio de verificación				
a. El proyecto de negocio debe ser coherente con la focalización de la convocatoria.	Antecedentes verificados en terreno respecto a: espacio físico y/o lugar de funcionamiento y/o objetivo del proyecto y/u otro aspecto que sea atingente a la focalización de la convocatoria.				
b. La postulante debe tener domicilio en el territorio focalizado de la convocatoria a la que postula y donde implementará su proyecto. No se financiarán proyectos a ser implementados en una región, o territorio focalizado, distinto al establecido en la presente convocatoria.	 Este requisito podrá ser validado a través de alguno de los siguientes medios de verificación: Boleta o factura de un servicio contratado en la región a nombre de la postulante. Para el caso de localidades rurales, declaración de domicilio emitida por un tercero que haga de Ministro de Fe (tales como representante de comunidad indígena, presidente del Comité de Agua Potable Rural localidad correspondiente). Inicio de actividades SII o carpeta tributaria (en caso que la postulante tenga inicio de actividades en segunda categoría). 				

² De existir un error en los ítems postulados, tanto para subsidio como para aporte empresarial, éstos deberán ajustarse durante la evaluación en esta etapa.





c. En caso que el Proyecto de Negocio considere financiamiento para habilitación de infraestructura, ya sea un inmueble o un vehículo, se deberá acreditar alguna de las siguientes condiciones de la postulante respecto al espacio físico o estructura: ser propietaria, usufructuaria, comodataria, arrendataria; propietaria del inmueble en régimen de sociedad conyugal o unión civil o acreditar cualquier otro antecedente en que el/la titular del derecho de dominio o quien tenga la facultad de realizarlo (por ejemplo, organismo público encargado de entregar la concesión) ceda el uso a la emprendedora.

- Cartola bancaria, Registro Social de Hogares a nombre de la postulante.
- Otros medios autorizados por Sercotec.

En caso de ser propietaria: Certificado de Dominio Vigente emitido por el Conservador de Bienes Raíces respectivo. La fecha de emisión de este certificado no podrá ser superior a 90 días de antigüedad, al momento de la postulación. En el caso de habilitación de vehículo se deberá acreditar la propiedad con el certificado de inscripción (Padrón) del Servicio de Registro Civil e Identificación.

En caso de ser usufructuaria: Certificado de Hipotecas y Gravámenes emitido por Conservador de Bienes Raíces respectivo. La fecha de emisión de este certificado no podrá ser superior a 90 días de antigüedad, al momento de la postulación.

En caso de ser comodataria: Copia Contrato de Comodato que acredite su actual condición de comodatario.

En caso de ser arrendataria: Copia Contrato de arriendo que acredite su actual condición de arrendatario.

En caso de ser usuaria autorizada de la propiedad: Documento en donde conste la autorización del uso por el propietario, (por ejemplo, autorización notarial del propietario del inmueble) o por quien tenga la facultad de realizarlo, por ejemplo: autorización notarial del propietario del inmueble, decreto de concesión, entre otros.

En los casos en que el inmueble sea propiedad de la sociedad conyugal y/o unión civil o patrimonio reservado del/la cónyuge y/o conviviente civil, la persona no beneficiaria debe hacer una declaración jurada notarial autorizando el uso del inmueble social. Además, se deberá acompañar copia de la inscripción con vigencia de propiedad y certificado de matrimonio y/o unión civil.

La evaluación técnica en terreno se llevará a cabo en el establecimiento, espacio físico o lugar destinado para la implementación del proyecto de negocio, de acuerdo con lo indicado en el formulario de postulación. En el caso de no contar con esta información en la postulación, la emprendedora deberá indicar al Agente Operador la dirección del establecimiento o lugar donde se implementará el proyecto.

En esta etapa debe participar la emprendedora postulante a la convocatoria. Durante la evaluación técnica en terreno, el Agente Operador, podrá realizar una propuesta de ajuste a





los gastos inicialmente descritos en el proyecto postulado si es que fuera necesario, la cual debe estar aprobada por la emprendedora. Estos ajustes, en ningún caso, podrán vulnerar la naturaleza y el objetivo general del proyecto postulado, ni tampoco las restricciones de financiamiento establecidas en las bases de convocatoria.

Las visitas fueron realizadas por el AOS entre 09-04-2025 al 30-04-2025, periodo en el cual el AOS realizó 180 visitas en terreno y el profesional de apoyo FNDR la supervisión de una muestra de 16 postulantes.

Con el resultado de la evaluación Técnica de terreno se elabora un ranking de notas determinando que los mejores 133 proyectos pasen a la siguiente etapa de Evaluación de Comité Regional (CER).

2.4 Evaluación Comité de Evaluación Regional

El período de Evaluación CER se inició luego del cierre de la etapa de evaluación en terreno en el sistema SISEVAL de Sercotec, lo que incluyó gestiones para la determinación de nota de corte, aprobación de esta por la Directora Regional y la solicitud de visado de la etapa a la contraparte técnica del nivel central. También se llevaron a cabo dos instancias previas a las sesiones de evaluación CER en la Dirección Regional de Sercotec; la primera reunión (06-05-2025) con el Ejecutivo de Fomento y Coordinadora Regional para determinar la composición del CER y planificar fecha para presentar al CER, según flujo operativo del instrumento, los proyectos que serían evaluados en esta instancia- La segunda instancia (08-05-2025) para presentar a los miembros de comité CER los 133 proyectos postulados que serían evaluados durante las instancias que se programaron en esta misma reunión para los días 12. 13, 15, 19 y 20 de Mayo. En este período hubo dos postulantes que no se presentaron. Luego de las sesiones de evaluación CER se procedió a transcribir las notas, realizando un ranking y un resumen de cada proyecto para presentar al ejecutivo de fomento, en reunión sostenida el día 27-05-2027, en la cual se realizó la presentación de cada proyecto y la revisión de que los criterios de evaluación hubiesen sido correctamente aplicados. Luego de esta revisión se procede a ingresar en Siseval cada una de las notas parciales de la evaluación CER de cada una de las postulantes evaluada, obteniendo por cada una la nota correspondiente a la evaluación CER y la nota final según ponderaciones indicadas en las bases para cada una de las instancias de evaluación. A la vez, se fueron verificando que todas las notas resultantes de cada instancia, para cada postulante evaluada, estuvieran de acuerdo con los registros y cálculos previos. Verificado lo anterior, se procede a solicitar aprobación nota de la corte CER a la Directora Regional (29-05-2025), con esto se ejecuta la nota de corte en SISEVAL y se envía por Banco de Proyectos la solicitud por sistema al CER para la generación del Acta con lista de seleccionadas y lista de espera, documento necesario para solicitar al nivel central la Notificación por sistema a las postulantes evaluadas. El 02-06-2025 estuvo disponible el acta CER de 90 emprendedoras Seleccionadas y 15 en Lista de espera, con lo que se procedió a la notificación de las postulantes y dar comienzo a la etapa de Formalización.





CRITERIOS EVALUACIÓN DE COMITÉ EVALUACIÓN REGIONAL (CER)	PONDERACIÓN
1 Potencial del Proyecto de Negocio, considerando principalmente las fortalezas y debilidades del modelo de negocio descrito en el Formulario de Postulación, la pertinencia de las Acciones de Gestión Empresarial e Inversiones, y las recomendaciones por parte del Agente Operador Sercotec.	25%
2 Fundamentación de Oportunidad de Negocio, en consideración al nivel de conocimiento y apropiación del proyecto por parte de la postulante.	15%
3 Coherencia y factibilidad técnica del Proyecto de Negocio, en relación al rubro económico que apunta y las actividades estimadas para el desarrollo del potencial proyecto.	30%
4 Proyectos de Negocio que pertenezcan al rubro Turismo, Silvoagropecuario, Agroindustrial y Creación de Energías Renovables Sostenibles.	30%
TOTAL	100%

Las notas finales de las postulantes se ponderarán de la siguiente forma:

ЕТАРА	PONDERACIÓN
Evaluación Técnica	25%
Evaluación Terreno	25%
Evaluación CER	50%
NOTA FINAL	100%

3.-Etapa de Formalización con Sercotec

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

Las postulantes seleccionadas deben cumplir con los siguientes requisitos para su formalización:

a. No tener deudas laborales y/o previsionales ni multas impagas, que se encuentren asociadas al Rut de la postulante seleccionada, al momento de formalizar.





- b. No tener deudas tributarias liquidadas morosas³, que se encuentren asociadas al Rut de la postulante seleccionada, al momento de formalizar.
- c. No haber sido condenada por prácticas antisindicales y/o por una infracción a los derechos fundamentales del trabajador/a, asociado al Rut de la postulante seleccionada, dentro de los dos años anteriores a la fecha de la firma del contrato.
- d. En caso que el Proyecto de Negocio considere financiamiento para habilitación de infraestructura, ya sea un inmueble o un vehículo, y ésta haya sido aprobado con dicha característica por el Comité de Evaluación Regional (CER), la postulante seleccionada deberá acreditar una de las siguientes condiciones⁴: ser propietaria, usufructuaria, comodataria, arrendataria⁵; propietaria del inmueble en régimen de sociedad conyugal o unión civil o acreditar cualquier otro antecedente en que el/la titular del derecho de dominio o quien tenga la facultad de realizarlo (por ejemplo, organismo público encargado de entregar la concesión) ceda el uso a la emprendedora.
- e. Estar inscrita en el curso virtual de Sercotec: "Diseño de Modelos de Negocios", disponible en https://capacitacion.sercotec.cl, a la fecha de firma del contrato. Este curso debe aprobarse, como máximo, durante la etapa destinada a la implementación del Plan de Trabajo.
- f. Estar inscrita en al menos 1 (un) curso virtual de Gestión del Negocio, pudiendo ser: "Gestión financiera", "Determinación del precio", "Contabilidad simplificada" o "Contabilidad aplicada"; disponible en https://capacitacion.sercotec.cl, a la fecha de firma del contrato. Este curso debe aprobarse, como máximo, durante la etapa destinada a la implementación del Plan de Trabajo.
- g. La postulante seleccionada no debe ejercer un cargo de público de elección popular, ser funcionaria pública que requiera de exclusividad en el ejercicio de sus funciones y/o ejercer un cargo público que tenga injerencia en la asignación de los fondos, evaluación de las postulantes o selección de las beneficiarias del presente instrumento, a la fecha de firma del contrato.
- h. La postulante seleccionada no debe tener inscripción vigente en el Registro Nacional de Deudores de Pensiones de Alimentos en calidad de deudora de

³ Se excluyen las deudas exigibles por concepto de créditos fiscales para financiamiento de educación superior (por ejemplo, CAE), al no referirse a obligaciones estrictamente de carácter tributario.

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

⁵ En el caso de ser arrendataria, el contrato de arrendamiento no puede prohibir la habilitación de infraestructura.





alimentos, según lo dispuesto en la Ley N° 21.389, a la fecha de firma del contrato.

- i. En caso que la Dirección Regional utilice la opción de suscripción digital del contrato, la postulante seleccionada deberá contar previamente con su contraseña digital para trámites en línea del Estado o Clave Única. Para obtener la clave única, se tiene a disposición el sitio https://claveunica.gob.cl/del Ministerio de la Secretaría General de la Presidencia.
- j. La postulante seleccionada no podrá tener contrato vigente, incluso a honorarios, con Sercotec, o con el Agente a cargo de la convocatoria, o con quienes participen en la asignación de recursos, ni podrá ser cónyuge, conviviente civil o pariente hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad inclusive, respecto del personal directivo de Sercotec, o del personal del Agente a cargo de la convocatoria, o de quienes participen en la asignación de recursos, incluido el personal de la Dirección Regional Sercotec que intervenga en la convocatoria.
- k. Previo a la firma de contrato, la postulante seleccionada debe entregar al Agente Operador de Sercotec el aporte empresarial en efectivo, transferencia electrónica o depósito bancario, por concepto de Inversiones y Acciones de Gestión Empresarial, definidos en el proyecto de negocio postulado y aprobado.
- I. Previo a la firma de contrato, la postulante seleccionada deberá contar con inicio de actividades ante el SII en primera categoría⁶, para ejercer actividad comercial. Este inicio de actividades deberá tener fecha posterior al inicio de la convocatoria, puede ser realizado con el rut de la seleccionada o con una nueva persona jurídica donde la postulante seleccionada debe ser la representante legal y contar con al menos el 51% del capital social. Finalmente, el inicio de actividades debe contar con al menos 1 (una) actividad económica coherente con el rubro del Proyecto de Negocio postulado y aprobado⁷.
- m. En caso de ser persona jurídica, ésta debe estar legalmente constituida y vigente, para lo cual debe adjuntar los documentos de su constitución, los antecedentes en donde conste la personería del representante legal y el certificado de vigencia.

⁶ Es responsabilidad exclusiva de la emprendedora, el informarse y cumplir con las condiciones que establezca el Servicio de Impuestos Internos (SII) para cumplir con el requisito indicado.

Para mayor información puede visitar: https://www.sii.cl/preguntas frecuentes/rut inicio actividades/arbol faqs rut inicio actividades 13 43.htm y/o comunicarse con los canales de asistencia establecidos en SII: https://www.sii.cl/ayudas/asistencia/oficinas/3048-3049.html.

⁷ Para conocer el trámite de constitución de empresa e información sobre los tipos de sociedad disponibles puede visitar el sitio "Tu Empresa en un día": https://www.registrodeempresasysociedades.cl/ del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo.





- n. Los gastos ejecutados para las Inversiones y Acciones de Gestión Empresarial no pueden corresponder a la remuneración de la seleccionada, ni de socios/as, ni representantes, ni de sus respectivos cónyuges/conviviente civil, hijos y parientes por consanguineidad y afinidad hasta segundo grado inclusive.
- o. Posterior al inicio de actividades en primera categoría ante el SII, la empresa debe estar inscrita en el Registro Nacional de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, disponible en https://registropymes.economia.gob.cl/Default.aspx, según lo dispuesto en el artículo 14 de la Ley N°21.354, a la fecha de firma del contrato.
- p. Posterior al inicio de actividades en primera categoría ante el SII, la empresa debe entregar autorización a Sercotec para la lectura de sus correspondientes carpetas tributarias, a través del portal del Servicio de Impuestos Internos (SII), por un plazo de 365 días, los que deberán ser renovados por el mismo tiempo al cierre del programa. El proceso es gratuito y se realiza en el siguiente link https://www.sii.cl/servicios_online/1047-1702.html, opción "Carpeta por mandato a instituciones" y luego "Generar Carpeta por Mandato a Instituciones".
- q. La postulante seleccionada debe tener domicilio en el territorio focalizado de la convocatoria a la que postula y donde implementará su proyecto. No se financiarán proyectos a ser implementados en una región diferente a la cual postula.

Es responsabilidad de la emprendedora beneficiaria, el estar en conocimiento respecto a <u>posibles</u> cambios en su condición para el acceso a otros beneficios o subsidios sociales entregados por el Estado. Para mayor información puede visitar el sitio del Instituto de Previsión Social (IPS): https://www.ips.gob.cl/inicio y/o comunicarse con la red de atención "Chile Atiende" disponible en su región y/o comuna: https://www.chileatiende.gob.cl/ayuda/sucursales.

IMPORTANTE:

La Dirección Regional podrá utilizar la suscripción (firma) del contrato de forma digital, la cual se realizará de acuerdo al procedimiento establecido por Sercotec para estos efectos. Para proceder a la firma digital del documento, cada emprendedora seleccionada deberá contar previamente con su contraseña digital para trámites en línea del Estado o Clave Única. Para obtener la clave única, se tiene a disposición el sitio https://claveunica.gob.cl/ del Ministerio de la Secretaría General de la Presidencia, en el cual se presenta los pasos a seguir para obtener y activar su contraseña digital.





En caso que la Dirección Regional utilice la opción señalada, el contrato será enviado a la seleccionada mediante correo electrónico, el cual deberá firmarse dentro de los plazos establecidos para ello.

Excepcionalmente, la emprendedora seleccionada podrá solicitar la suscripción física del contrato, entregando los antecedentes que justifiquen su incapacidad para llevar a cabo la misma de manera digital, al Agente Operador Sercotec. El/la Ejecutivo/a de Fomento a cargo de la convocatoria, en consideración de los antecedentes presentados, podrá autorizar la suscripción física o presencial del documento.

3.1 Plazo de entrega de verificadores

Previo a la firma del contrato, la emprendedora seleccionada debe acompañar todos los verificadores de los requisitos de formalización previamente descritos y que se detallan en el Anexo N° 1, al Agente Operador Sercotec. Lo anterior, en un plazo máximo de 15 días hábiles administrativos⁸, contados desde la fecha de notificación que se efectúe a través del sistema de evaluación. Junto con la notificación antes señalada, el Agente Operador Sercotec deberá tomar contacto dentro de las 24 horas siguientes con las emprendedoras seleccionadas, para informar respecto de los pasos a seguir en este proceso.

3.1Ampliación plazo de entrega de verificadores

Excepcionalmente, la emprendedora seleccionada podrá solicitar una ampliación del plazo de entrega de los verificadores detallados en el Anexo N° 1. La solicitud de ampliación debe ser enviada previo a la expiración del plazo inicial dispuesto para la entrega de los documentos requeridos. El/la Ejecutivo/a de Fomento a cargo de la convocatoria, en consideración de los antecedentes presentados, podrá autorizar la extensión de este plazo hasta por un máximo de 10 días hábiles administrativos adicionales. En caso que proceda la ampliación de plazo, ésta se podrá otorgar por 1 (una) sola vez por emprendedora. Si la emprendedora seleccionada no cumple con algún requisito y/o no hace entrega de los verificadores solicitados para su formalización, dentro del plazo establecido, o dentro de la ampliación autorizada, se entenderá que renuncia a la firma de contrato para ejecutar su proyecto. En esta etapa un hubo ampliación de plazo para entrega de verificadores.

3.3Revisión de verificadores y suscripción del contrato

Una vez recibidos los antecedentes, el Agente Operador Sercotec revisará la documentación y, en los casos que corresponda, levantará posibles observaciones destinadas a aclarar y/o corregir algún/os de los documentos ya enviados. La

⁸ No será días hábiles administrativos el sábado, domingo y festivos.





situación comentada no permite la entrega de verificadores pendientes de otros requisitos por parte de la emprendedora seleccionada.

El Agente Operador deberá notificar su conformidad a la emprendedora mediante correo electrónico para luego gestionar la firma del contrato correspondiente. De existir alguna observación, el Agente Operador deberá notificar de éstas a la emprendedora, para su correspondiente subsanación. La emprendedora tendrá un plazo máximo de 3 días hábiles administrativos para el envío de la información solicitada, contados desde la fecha de la notificación correspondiente⁹. Si la emprendedora seleccionada no hace entrega de la información requerida por el Agente Operador Sercotec, dentro del plazo establecido, se entenderá que renuncia a la firma de contrato para ejecutar su proyecto.

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

La suscripción del contrato se podrá realizar de forma digital, de acuerdo al procedimiento establecido por Sercotec para estos efectos. Cada seleccionada deberá contar previamente con su contraseña digital para trámites en línea del Estado o Clave Única, para proceder a la firma digital del documento, el cual será enviado mediante un correo electrónico, dentro de los plazos establecidos para ello. Sercotec, en conjunto con el Agente Operador Sercotec orientarán y supervisarán esta actividad para su correcta ejecución.

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

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

⁹ El plazo solicitado por el Agente Operador, está destinado a la entrega de información que aclare y/o corrija verificadores ya enviados por la emprendedora dentro del plazo correspondiente (por ejemplo: declaraciones juradas cuya firma se encuentre ilegible por mala calidad de la resolución del documento, por ser fotografía, copia o escaneado). <u>La situación comentada no permite la entrega de</u> verificadores pendientes de otros requisitos, fuera de plazo.





IMPORTANTE:

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

Las emprendedoras seleccionadas deberán inscribirse, previa firma de contrato, en los cursos de: Diseño de Modelos de Negocios, y al menos uno relacionado a la temática "Gestión del Negocio" disponibles en el portal de Capacitación Virtual de Sercotec https://capacitacion.sercotec.cl. La realización de los cursos es gratuita y su inscripción se realiza en el mismo portal. Estos cursos deberán aprobarse, como plazo máximo, durante la etapa de implementación del correspondiente Plan de Trabajo, y su cumplimiento se considerará como parte integrante del mismo.

Si la persona natural postulante resulta seleccionada, debe iniciar actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos (SII), con domicilio comercial en la región de ñuble ya que el objeto de este instrumento es la creación de negocios a través de la <u>Formalización</u>.

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

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

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

¹⁰ Que incluye cursos virtuales en: Gestión financiera, Determinación del precio, Contabilidad simplificada y Contabilidad aplicada.





Las postulantes seleccionadas serán consideradas como <u>beneficiarias</u> de la correspondiente convocatoria, una vez hayan formalizado su condición como tal mediante la firma del contrato con el agente operador de Sercotec.

El 02 de junio se dio termino a la etapa de evaluación de la convocatoria y se notificó a las emprendedoras, iniciándose la etapa de formalización.

Luego de la notificación el agente operador tomo contacto con las 90 emprendedoras seleccionadas para formalizar entregándole lineamientos para esta etapa y citándoles a reunión inicial de formalización, las que se distribuyeron en 3 instancias grupales realizadas los días 5,6 y 9 de junio de 2025. En estas instancias el agente operador brindo un taller de Contabilidad y Formalización a las emprendedoras, resolviendo dudas y recomendando acercarse a los centros de negocios de Sercotec para recibir asesorías en estos temas. Las dos primeras reuniones fueron realizadas de manera telemática y la reunión inicial del 9 de junio fue presencial en el auditorio de Inacap Chillán y contó con la presencia y palabras de representante del Gobierno Regional, del Seremi de Economía y de la Directora Regional de Sercotec.

El plazo de entrega de los verificadores para la formalización comenzó el 2 de junio y finalizó 23 de junio.

El día 24 de junio comienza el período de revisión de verificadores y suscripción de contratos.

Durante la etapa de formalización renunciaron 5 emprendedoras por lo que se debió subir a 5 emprendedoras de lista de espera, notificándolas de esto y solicitando los antecedentes correspondientes.

En esta etapa el profesional de apoyo FNDR encargado de la convocatoria Abeja, hizo el levantamiento de verificadores para la formalización que entregaron las 90 emprendedoras seleccionadas para formalizar, realizando reuniones con el jefe de proyecto AOS para revisar que todos los verificadores estuvieran de acuerdo a lo indicado en las bases de convocatoria. Una vez realizado y revisado que estuvieran ok, el AOS notifica la conformidad a las emprendedoras por correo electrónico y comienza la gestión para la firma del contrato, periodo que comienza el 27 de junio y finaliza el 01 de julio de 2025 (fecha de suscripción del contrato para todas las beneficiarias).

Durante este periodo una emprendedora informa que no podrá estar presente durante la etapa de desarrollo de su proyecto por lo que solicita autorización para poder operar de forma telemática en las instancias que sea requerida y dejar una persona delegada. Luego de consultar esta situación con la contraparte del nivel central, quienes indican que si es posible, se le informa a la emprendedora que si es posible operar comprometiéndose y tomando conciencia que de faltar a alguna instancia ella o la persona en quien delega se podrá entender como renuncia al beneficio y o incumplimiento de contrato.





4. FASE DE DESARROLLO

4.1 Formulación del Plan de Trabajo

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

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

Esta etapa <u>es obligatoria</u>, por lo tanto, se aplica a todos los proyectos de negocio aprobados por el CER y tiene una **duración máxima de 1 (un) mes**, contado desde la fecha de firma del contrato. El/la Director/a Regional podrá autorizar la extensión de este plazo, **considerando un máximo de 10 días hábiles administrativos**, contados desde la fecha de término original de la etapa, a quienes soliciten la ampliación justificando las razones de esta solicitud. En caso que proceda la ampliación de plazo, ésta se <u>podrá otorgar por 1 (una) sola vez por empresa</u>.

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

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

El Plan de Trabajo se compone de los siguientes segmentos:

Modelo de Negocio (Canvas)

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





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

• Estructura de financiamiento

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

Ejemplo de Cuadro Presupuestario para Acciones de Gestión Empresarial

	Ítem	Sub -Ítem	<u>Subsidio</u> <u>SERCOTEC</u>	Aporte Empresarial (3%)	Total Ítem	<u>Observación</u>
-	Asistencia Técnica	Asistencia Técnica		Auto	Auto	
Empresarial	y Asesoría en Gestión	y Asesoría en Gestión		completado	completado	El Total de Subsidio de
				Auto	Auto	Sercotec en Acciones de
de Gestión	Capacitación	Capacitación		completado	completado	Gestión Empresarial debe tener un mínimo obligatorio
Acciones c	Acciones de Marketing	Ferias, exposiciones,		Auto	Auto	de \$200.000 y un máximo opcional de \$500.000
Ac		eventos		completado	completado	





	Promoción,		Auto	Auto	
	publicidad y difusión		completado	completado	
	Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías	Mínimo \$200.000	Auto completado	Auto completado	
Gastos de formalización (constitución de empresas)	Gastos de constitución de empresas		Auto completado	Auto completado	
TOTAL		Min. \$ 200.000. Max. \$ 500.000.	Auto completado	Auto completado	El aporte empresarial deberá ser el 3% del valor de subsidio solicitado para cada uno de los ítems o subítems de Acciones de Gestión Empresarial.

Ejemplo de Cuadro Presupuestario para Inversiones

	Item	Sub-Ítem	Subsidio SERCOTEC	Aporte Empresarial (3%)	Total Ítem	<u>Observación</u>
	Activos	Activos Fijos		Auto completado	Auto completado	Sin restricción
ies		Activos Intangibles		Auto completado	Auto completado	Sin restricción
Inversiones	Infraestructura	Habilitación de Infraestructura		Auto completado	Auto completado	100%, si es propietaria, usufructuaria o propietaria bajo régimen de sociedad conyugal o unión civil con autorización.





TOTAL			Max. \$ 3.300.000	Auto completado	Auto completado	El aporte empresarial deberá ser el 3% del valor de subsidio solicitado para cada uno de los ítems o subítems de Inversión.
		Mercadería	Max. \$ 660.000	Auto completado	Auto completado	Mercadería: 20% sobre el total de inversiones (subsidio Sercotec más Aporte Empresarial)
	Capital de Trabajo	Nuevos arriendos Mat. Primas y materiales		Auto completado Auto completado	Auto completado Auto completado	% sobre el total del Proyecto, total de Inversión.
		Nuevas contrataciones		Auto completado	Auto completado	Máximo 30%, si acredita ser arrendataria, comodataria, u otras condiciones. % sobre el Total del Proyecto de Inversión Máximo 40% del monto total de inversiones. (Cof. Sercotec más Aporte Empresarial)

Para cada ítem y/o subítem a financiar ingresado en el Plan de Trabajo, su presupuesto deberá cumplir con la proporción establecida entre el subsidio de Sercotec y el aporte entregado por la empresaria, de acuerdo al punto 1.1 de las bases de convocatoria.

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

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





El Agente Operador deberá presentar este informe a la Dirección Regional de Sercotec, en un plazo no superior a 10 días hábiles administrativos, contados desde la aprobación de la beneficiaria al Plan de Trabajo. La Dirección Regional de Sercotec tendrá un plazo máximo de 8 días hábiles administrativos contados desde la recepción de dicho informe para su aprobación.

IMPORTANTE:

En el caso de Acciones de Gestión Empresarial definidas en el Plan de Trabajo, el/la Ejecutivo/a de Fomento además de considerar su pertinencia para la aprobación, deberá verificar que éstas no sean parte de la oferta vigente que entregan los Centros de Negocio de Sercotec en la Región. Las capacitaciones o asesorías disponibles, que sean pertinentes al plan de trabajo, deberán realizarse en los Centros de Negocios; mientras que los recursos destinados originalmente a estas actividades podrán ser redistribuidos a otros ítems y subítems atingentes para la implementación del proyecto. Esta redistribución, en ningún caso podrá vulnerar alguna de las restricciones de financiamiento establecidas en las bases de convocatoria.

De acuerdo al rubro de la nueva empresa, y en los casos que corresponda, al agente operador junto con la beneficiaria deberán levantar aquellos gastos y/o actividades (pertinentes al alcance del programa), que faciliten la obtención, por ejemplo, de permisos sanitarios requeridos; e incorporarlos en el Plan de Trabajo, contribuyendo al correcto desarrollo y sostenibilidad del nuevo negocio.

En casos excepcionales y debidamente justificados¹¹, el/la Director/a Regional podrá autorizar la realización de las actividades necesarias para la formulación del Plan de Trabajo en forma remota, mediante videoconferencia, Skype u otra modalidad similar que permita concretar su desarrollo.

Actividades Fase Desarrollo Durante el Mes

Durante el mes de junio se dio comienzo a La fase de desarrollo la cual comenzó desde la firma de contrato, vale decir 1-07-2025. A la fecha de este informe se encuentra en revisión de los planes formulados.

Las primeras actividades en esta etapa corresponden a dos charlas brindadas a las beneficiarias para a la difusión de los Centros de Negocios de la región de Ñuble y la difusión de su oferta programática, el día 1-07-2025. Una charla por San Carlos y otra por Chillán en modalidad virtual.

_

¹¹ La aplicabilidad de actividades en modalidad remota o virtual se encuentra justificada ante situaciones que impidan su ejecución de manera presencial, tales como: contingencia sanitaria, accesibilidad a zonas geográficas extremas y/o aisladas u otra similar, no imputables a la falta de diligencia por parte de la empresaria y/o agente operador.





El día 7 de julio se realizó la ceremonia de certificación a la beneficiarias con asistencia de 53 emprendedoras que fueron reconocidas y recibieron su certificado y placa de reconocimiento.

Durante esta etapa el agente operador realizó la formulación del plan de trabajo a las 90 beneficiarias, contando con el acompañamiento y supervisión por parte del ejecutivo de apoyo FNDR, quien a la fecha de este informe ya ha revisado los 90 planes formulados y ha levantado observaciones que deben ser subsanadas por el agente operador.

En este período también se realizó la supervisión de una muestra por parte del ejecutivo de apoyo FNDR, esta contempló la intervención en 16 reuniones de formulación de planes de trabajo convocadas por el AOS a las emprendedoras, la revisión de los actas, planes de trabajo formulados y una reunión de supervisión con el AOS.

RESUMEN ETAPAS CONVOCATORIAA LA FECHA DE ESTE INFORME

Etapa	Fecha Inicio	Fecha Término	
Evaluación de Admisibilidad Manual	27-02-2025 19-03-2025		
Evaluación Técnica	20-03-2025	09-04-2025	
Evaluación de Terreno	09-04-2025	05-05-2024	
Evaluación CER	07-04-2025	02-05-2025	
Formalización	02-05-2025	01-07-2025	
Etapa de Desarrollo: Formulación Plan de Trabajo	01-07-2025	En curso	

N°	Comuna	Postulación	Ev. Técnica	Ev. Terreno	Ev. CER	Seleccionadas	Beneficiarias
1	Bulnes	22	5	3	2	2	2
2	Chilán	140	80	56	46	33	33
3	Chillán Viejo	24	13	12	6	3	3
4	Cobquecura	29	25	23	10	6	8
5	Coelemu	9	8	5	4	2	2
6	Coihueco	20	6	4	3	1	1
7	El Carmen	22	9	2	1	1	1
8	Ninhue	13	7	6	6	5	4
9	Ñiquen	7	3	2	2	2	1
10	Pemuco	6	5	2	2	1	1
11	Pinto	8	4	3	2	2	2
12	Portezuelo	10	6	2	2	2	2
13	Quillón	42	19	9	7	4	5
14	Quirihue	10	2	1	0	0	0
15	Ránquil	11	4	3	3	1	1





16	San Carlos	43	24	15	12	10	8
17	San Fabián	15	9	8	4	4	4
18	San Ignacio	12	8	7	6	4	5
19	San Nicolás	25	19	9	8	2	2
20	Treguaco	5	2	2	2	2	2
21	Yungay	16	12	6	5	3	3
	Total	489	270	180	133	90	90





Hitos

Durante el mes de Julio 2025, se llevaron a cabo las siguientes actividades:

Finalización Etapa de Formalización y Comienzo de la Fase de Desarrollo en su Etapa de Formulación de Plan de Trabajo

- Se cierra etapa de formalización con la firma de contratos de 90 beneficiarias
- Se comunica al AOS el comienzo de la etapa de formalización para que tome contacto con las emprendedoras beneficiarias y coordine las actividades que deben llevarse a cabo en esta etapa.
- Se informa a las emprendedoras del período de formalización y firma de contratos a través mails y contacto telefónico del AOS,
- Se realizan charlas de difusión de los centros de negocios regionales y su oferta programática
- Se realizan dos reuniones de al menos 2,5 horas cada una para formular el plan de trabajo, dejando un acta por cada reunión sostenida.
- Se sostienen reuniones de coordinación con el AOS para planificar la etapa y el seguimiento y supervisión, para disponer de documentación operativa, realizar talleres, entre otras actividades.
- Se dan lineamientos para la formulación de los planes de trabajo y se resuelven consultas.
- Comienza la revisión de los 90 planes de trabajo formulados y actas de reuniones.

Reuniones de Coordinación Equipo FNDR Fomento Región de Ñuble.

 Con el fin de revisar avances, alinear objetivos, entregar lineamientos respecto al programa tanto para las etapas en ejecución como para las etapas que vendrán según lo programado. Revisar programación de hitos, convocatorias, actividades varias.

Apoyo al ejecutivo de fomento en trabajo administrativo

 Apoyo en el almacenamiento y respaldo de información en forma digital a través del respaldo de información en el drive del Programa, en la creación de carpetas emprende, respaldo de información, administración de permisos para usuarios, entre otras labores.





- Se confeccionan los documentos operativos para la transferencia al AOS del 80% de los recursos pendientes, sosteniéndose reuniones con el ejecutivo de fomento para la revisión de los hitos de pago.
- Elaboración de informe de avance mensual para la ejecutiva financiera quien luego consolida la información y envía al GORE Ñuble
- Planificación y control durante la Etapa de formulación del plan de trabajo para Abeja FNDR.
- Apoyo trasversal al Programa FNDR: planificación, apoyo y revisión de antecedentes para las convocatorias Barrios Comerciales y Promoción, reuniones con contraparte de fiscalía para resolver temas del convenio de transferencia y operación para Promoción, subsano de observaciones y elaboración de informe de cierre FNDR para el GORE Ñuble.





CONCLUSIONES

Desde el 01 al 31 de julio de 2025, el profesional brinda apoyo en actividades de fomento a la Dirección Regional de Ñuble, para apoyar en los procesos de ejecución, seguimiento y cierre referentes al Programa Transferencia Programas Especiales de Fomento Productivo Para la Región de Ñuble.

El Profesional realiza apoyo en actividades de planificación, ejecución y control relacionadas con el Programa FNDR de Fomento entro ellas:

- Revisión y cierre de la etapa de formalización, resultando 90 emprendedoras Beneficiarias que comienzan la etapa de Formulación de sus planes de trabajo
- Inicio Etapa Formulación de Planes de Trabajo, etapa en la que se sostuvieron reuniones de coordinación con el AOS y el AOS con las Emprendedoras sostuvo sus reuniones para la formulación de los planes.
- Cumplimiento del hito de Ceremonia de Certificación a la emprendedoras
- Seguimiento y supervisión de antecedentes en esta etapa y la revisión de los planes de trabajo formulados.
- A la fecha de este informe se encuentran en revisión los planes de trabajo. Se espera que los primeros días de agosto se encuentre aprobados los 90 planes por sistema. En agosto también comenzara la etapa de ejecución de los planes de trabajo.





ANEXOS

Respaldo de Citaciones:

Objete de la reunión	Dounién Dianificación Figgusión Convecatoria Dromación con Encargada
Objeto de la reunión	Reunión Planificación Ejecución Convocatoria Promoción con Encargada
	de Programa y Contraparte Nivel Central
<u>Lugar</u>	https://meet.google.com/vvh-yeoj-oxo?authuser=0
<u>Fecha</u>	01-07-2025
Respaldo fotográfico	Delation recoders
	😧 🔞 Valentina Gallardo Gutlerrez (Presentando y anotando)
	State of the control
Resumen	Reunión de coordinación. se revisaron los lineamientos del instrumento Promociones, con el objetivo de evaluar la posibilidad de incorporar emprendedores a las ferias. Tras el análisis de la normativa vigente, se determinó que dicha incorporación no es procedente conforme a lo establecido en los documentos del instrumento. Además, se revisa la habilitación del portal para subir la postulación a la página web de Sercotec. Validar los requisitos según bases de postulantes, seleccionados y beneficiarios FNDR. Apoyar actividades al ejecutivo de fomento. Validar requisitos según bases de postulantes, seleccionados y beneficiarios FNDR.

Objeto de la reunión	Reunión coordinación capital Abeja - Formalización y Ejecución Josefa
	Villaseca FNDR
Lugar	meet.google.com/raf-afcv-dgv
Fecha	01-07-2025
Respaldo fotográfico	Tall State Committee Commi
Resumen	Reunión con AOS, Emprendedora Seleccionada quién solicita ejecución
	remota de su proyecto ya que estudiará fuera del país hasta octubre





2025. Participa también persona en quien delegará para reemplazarla en actividades presenciales. Luego de revisar antecedentes del caso, cartas de compromiso enviadas por la emprendedora y delegada, se sostiene esta reunión para obtener más información, entre otros se informa que la persona delegada es quien implementará la habilitación de infraestructura del proyecto. Además, se comprometen a estar tanto en actividades presenciales como telemáticas. Validar los requisitos según bases de postulantes, seleccionados y beneficiarios FNDR. Apoyo al ejecutivo en trabajo administrativo.

Objeto de la reunión	Reunión Revisión Observaciones al Informe del Programa FNDR –
	Sercotec y GORE Ñuble
Lugar	https://meet.google.com/iqp-vreb-ifa
Fecha	03-07-2025
Respaldo fotográfico	← → ○ ② meet google.com/cap-vreb-da
	Pedro Feligin Medicines Fector Critic presentance on processor
Resumen	Revisión de observaciones realizadas por contraparte del GORE Ñuble al
	Informe del Programa FNDR. Apoyo al ejecutivo en trabajo administrativo
	y elaboración de documentos. Apoyo transversal Programa FNDR

Objeto de la reunión	Banner postulación Expo Mascotas Chillán
<u>Lugar</u>	Oficina FNDR Sercotec Ñuble
<u>Fecha</u>	03-07-2025
Respaldo fotográfico	ViewSimile





Resumen	Reunión de coordinación. Reunión para evaluar el estado de habilitación de la plataforma de postulación para la Expo Mascotas Chillán. Se solicita coordinar con el área de Comunicaciones para la elaboración de un banner promocional. Apoyar actividades al ejecutivo de fomento. Apoyo
	transversal al programa FNDR

Objeto de la reunión	Revisión Avances Convocatoria Barrios Comerciales
Lugar	Oficina FNDR Sercotec Ñuble
<u>Fecha</u>	03-07-2025
Respaldo fotográfico	
Resumen	Reunión de coordinación donde ejecutivo encargado del programa informa avances y tiempos y gestiones realizadas. Apoyar actividades al ejecutivo de fomento. Apoyo transversal al programa FNDR.

Objeto de la reunión Lugar	Revisar banco de proyectos ligado a la Expo Mascotas y el estado de avance de los trámites para la habilitación de la plataforma de postulación meet.google.com/dow-mrww-ept
<u>Fecha</u>	03-07-2025
Respaldo fotográfico	The control of the co
Resumen	Reunión de coordinación. Se realiza una reunión para revisar el banco de proyectos asociado a la actividad mencionada, así como el estado de avance de la plataforma de postulación. Asimismo, se efectúa un repaso general del itinerario de la actividad, basado en los términos de referencia y en las reuniones sostenidas con el AOS. Apoyar actividades al ejecutivo de fomento. Apoyo transversal al programa FNDR





Objeto de la reunión	Banner postulación Expo Mascotas Chillán
Lugar	Oficina FNDR Sercotec Ñuble
<u>Fecha</u>	04-07-2025
Respaldo fotográfico	Company Comp
Resumen	Reunión de coordinación. Revisión banco de proyectos de la Expo Mascotas de Chillán, específicamente las etapas del proyecto. Se modifican en relación a los plazos establecidos en los lineamientos. Apoyar actividades al ejecutivo de fomento. Apoyo transversal al programa FNDR

Objeto de la reunión	Participar en la inauguración de la oficina regional de Sercotec
Lugar	Oficina Regional Sercotec Ñuble
<u>Fecha</u>	04-07-2025
Respaldo fotográfico	
<u>Resumen</u>	Participación en la inauguración de la oficina regional de Sercotec.





Objeto de la reunión	Ceremonia Certificación Abeja FNDR - AOS
Lugar	Auditorio Inacap Ñuble
<u>Fecha</u>	07-07-2025
Respaldo fotográfico	Cepital Anida Empereda 203 Francis Productivo, Región de Ruble Jagran Jama Jama Jama Jama Jama Jama Jama Ja
Resumen	Se Hito de certificación de beneficiarias de la convocatoria con presencia de autoridades regionales y de emprendedoras. Se entrega certificados, foto y placa de reconocimiento a las beneficiarias, además se realiza un
	coaching de fortalecimiento para las emprendedoras. Apoyo al ejecutivo de fomento. Coordinación de actividades con el AOS.

Objeto de la reunión	Apoyo en Gestión de Visación Legal bases de Convocatoria BBCC FNDR
	Fomento Productivo
Lugar	Oficina FNDR Sercotec Ñuble
<u>Fecha</u>	08-07-2025
Respaldo fotográfico	Estimado José, Se ha conversado con el abogado quien indicó que revisará las bases durante la tarde del día de hoy. Se le aclaró que este programa opera bajo la modalidad de Barrio Seguro y que las modificaciones realizadas fueron autorizadas por el comité de gerentes descritas en acta correspondiente. Por favor confirme que se hayan enviado las actas de comité de gerentes correspondientes y la documentación complementaria requerida. En caso que falte algo, enviarlo durante la mañana para complementar la información a analizar por el abogado y evitar que el abogado solicite algún antecedente que no esté faltando. A mi entender serían: bases a visar, certificado disponibilidad presupuestaria, actas de comité de gerentes correspondientes (331 del 27/05/2025; 314 del 18/11/2024; acta 266 del 11/08/2024) Coméntame durante los próximos días ,si es que te llega o no respuesta por parte de fiscalía Saluda cordialmente.
Resumen	Luego de sostener reunión presencial con ejecutivo de la convocatoria BBCC donde informa demora de revisión por parte de Fiscalía de las bases de convocatoria, se contacta al abogado revisor quien se compromete a revisar las base durante el día. Se envía correo al ejecutivo de la





convocatorio informando. Apoyar actividades al ejecutivo de fomento. Apoyo transversal al programa FNDR.

	D / D / - - - - - - - - -
Objeto de la reunión	Reunión Revisión Información de las Convocatorias del Programa FNDR
	Fomento Productivo en el Sistema Banco de Proyectos
<u>Lugar</u>	Oficina FNDR Sercotec Ñuble
<u>Fecha</u>	09-07-2025
Respaldo fotográfico	Transferring Markedor Transish Per Configer Markedor Transish
Resumen	Reunión se revisan datos que debieran estar cargados en el Banco de Proyectos (beneficiarios, cobertura estimada) y que no lo están para
	responder a correo de enviado por Coordinadora Regional de Sercotec.
	, ,
	Apoyar actividades al ejecutivo de fomento. Apoyo transversal al
	Programa FNDR Fomento Productivo.

Objeto de la reunión	Reunión Revisión Carga Manual y Ajustes las Convocatorias Almacén								
	Programa FNDR Fomento Productivo en el Sistema Banco de Proyectos								
<u>Lugar</u>	Oficina FNDR Sercotec Ñuble								
<u>Fecha</u>	09-07-2025								
Respaldo fotográfico									





Resumen	Reunión se revisan datos y procedimiento para la carga manual y ajustes
	en el BP de las convocatorias Almacén FNDR. Apoyar actividades al
	ejecutivo de fomento. Apoyo transversal al Programa FNDR Fomento
	Productivo.

Objeto de la reunión	Supervisión Etapa Formulación Plan de Trabajo Abeja FNDR Fomento							
	Productivo - AOS							
Lugar	Oficina Codesser: 11-07-2025							
	15-07-2025:							
	meet.google.com/htd-ihkm-qrc							
	meet.google.com/msm-wpts-dhn							
	meet.google.com/dgq-swyq-gxu							
	meet.google.com/qhp-jurx-kjd							
	meet.google.com/ubz-ojcn-pxb							
	17-07.2025:							
	meet.google.com/nha-eoak-ecj							
	meet.google.com/chz-kwfx-jmx							
	meet.google.com/mro-sakd-ymk							
	meet.google.com/gny-gqst-nid							
	meet.google.com/xmx-qvsx-cty							
	18-07-2025:							
	meet.google.com/cqa-ptrh-rps							
	meet.google.com/aow-nahu-kda							
	meet.google.com/hpi-uynd-vck							
<u>Fecha</u>	11, 15, 17 y 18 de julio de 2025							
Respaldo fotográfico								







Objeto de la reunión	Reunión de planificación Capital Abeja FNDR — Coordinadora FNDR								
<u>Lugar</u>	Oficina programa FNDR								
<u>Fecha</u>	11-07-2025								
Respaldo fotográfico	1								





Resumen	Se realiza revisión de estructura y contenido requerido en el drive del
	programa Abeja FNDR para la etapa de Formulación de Plan de Trabajo.
	Apoyo al ejecutivo de fomento.

Objeto de la reunión	Reunión de coordinación Equipo FNDR 2025							
<u>Lugar</u>	Oficina programa FNDR Sercotec Ñuble							
<u>Fecha</u>	14-07-2025							
Respaldo fotográfico								
<u>Resumen</u>	Reunión de coordinación. Se realiza presentación de avances de cada							
	programa. Validar los requisitos según bases de postulantes,							
	seleccionados y beneficiarios FNDR. Apoyar actividades al ejecutivo de							
	fomento. Validar requisitos según bases de postulantes, seleccionados y beneficiarios FNDR.							

Objeto de la reunión	Reunión Ejecutiva Financiera								
Lugar	meet.google.com/ymv-okws-mbb								
<u>Fecha</u>	14-07-2025								
Respaldo fotográfico	Control Popular Service Control Polis (Control Polis (Control Popular Service Control Polis (Control Polis (Con								
Resumen	revisión documentos transferencia 80% programa abeja Fomento Productivo. Apoyo al ejecutivo de fomento en trabajo administrativo, validar requisitos de procedimientos.								





Objeto de la reunión	Reunión con ejecutivo de Fomento – Revisión Informes AOS							
Lugar	17-07: https://meet.google.com/ttj-jhtm-uki?authuser=0 18-07: meet.google.com/gjg-gakw-swd 24-07: meet.google.com/usd-wxnd-jvz							
<u>Fecha</u>	17, 18, 24 de julio 2025							
Respaldo fotográfico	Section and the control of the contr							
Resumen	Reuniones de revisión por parte del ejecutivo de Fomento de los informes del AOS referentes a la evaluación técnica y de terreno de coordinación y de productos relacionados a la transferencia al AOS del 80% de los recursos de la convocatoria Abeja FNDR Fomento Productivo. Apoyar actividades al ejecutivo de fomento. Velar por cumplimiento de requisitos y normativa							

Objeto de la reunión	Reunión con abogado Carlos Montaner, para resolver dudas en torno a los convenios de transferencia FNDR Promoción y Crece							
Lugar	https://meet.google.com/dcc-tcqc-ubz							
<u>Fecha</u>	21-07-2025							
Respaldo fotográfico	** ** C ** President for Authorities (Companies) ** ** ** C ** President for Authorities (Companies) ** ** ** C ** President for Authorities (Companies) ** ** C ** President for Authorities (Companies) ** ** C ** President for Authorities (Companies) ** ** C ** President for Companies ** A ** C ** President for Companies ** ** C ** President for Companies ** ** C ** President for Companies ** ** President for Compani							
Resumen	Se sostuvo una reunión con el abogado Carlos Montaner con el propósito de resolver dudas relacionadas con la revisión y tramitación de los convenios asociados a proyectos financiados por el FNDR (Crece y Promoción). Durante el encuentro se abordaron aspectos jurídicos clave para asegurar la correcta formulación y validación de dichos instrumentos conforme a la normativa vigente. Apoyar actividades al ejecutivo de fomento. Apoyo Transversal FNDR.							





Objeto de la reunión	Revisión Antecedentes Formalización - AOS								
<u>Lugar</u>	meet.google.com/azs-sbsj-yxw?authuser=0								
<u>Fecha</u>	21-07-2025								
Respaldo fotográfico	The control of the co								
Resumen	Se realiza reunión con jefe proyectos AOS para revisar planilla de seguimiento y control de beneficiarias abeja y la información que debe contener. Apoyo al ejecutivo de fomento. Coordinación de actividades con el AOS.								

Objeto de la reunión	Reunión Revisión de Acuerdos y Avances FNDR – Sercotec y GORE Ñuble								
Lugar	meet.google.com/iqp-vreb-ifa?authuser=0								
Fecha	24-07-2025								
Respaldo fotográfico	The state of the control of the cont								
Resumen	Revisión de acuerdos y avances del programa FDNR Fomento Productivo, en particular se revisa el número mínimo de integrantes por barrio comercial. Apoyo al ejecutivo en trabajo administrativo y elaboración de documentos. Apoyo transversal Programa FNDR								





Objeto de la reunión	Reunión Supervisión Muestra Etapa Formulación Plan de Trabajo Abeja							
	FNDR Fomento Productivo – AOS – Sercotec							
Lugar	meet.google.com/oze-jeem-unw							
Fecha	25-07-2025							
Respaldo fotográfico								
	J Jesu	s Plaza Cabrera (P	resentando)					0
		item	Sub-litem	DETALLE	SUBSIDIO SERCOTEC	APORTE EMPRESARIAL	TOTAL ITEM	
	Inversiones	Activos	Activos Fijos	Batidora, sobadora de sobremesa, visicooler, horno, lava fondo, mesón, repisa mural, congelador, balanza, campana, impresora, entre otros. I	\$2.000.000	\$60.000	\$2.060.000	Jesus Plaza Cabrera
		Infraestructura	Activos Intangibles Habilitación de					The state of the s
			Nuevas contrataciones Nuevos arriendos					* Transport Anna 17,3 5 (man) * Street Anna 17,3 5 (man)
	o.m. Reur	ión supervisión	planes de trabaj	o	2 ^ □		⊕ ⊡ √	Mojandro Murioz Banda Pédro Felipe Meléndez T
Resumen	Reur	ión d	e Sup	ervisi	ón E	tapa l	Formula	ación de Planes de Trabajo
	Bene 16 be Valid	ficiaria enefici lar los	as Abe arias a requ	ja FN[quien isitos	OR Fo es se segú	mento les rea n bas	Produ lizó la r es de	ctivo. Muestra constituida por evisión en conjunto con el AOS. postulantes, seleccionados y trabajo administrativo.

Objeto de la reunión	Reunión de coordinación Equipo FNDR 2025
<u>Lugar</u>	Oficina programa FNDR Sercotec Ñuble
<u>Fecha</u>	28-07-2025
Respaldo fotográfico	
<u>Resumen</u>	Reunión de coordinación. Se realiza presentación de avances de cada
	programa. Validar los requisitos según bases de postulantes,
	seleccionados y beneficiarios FNDR. Apoyar actividades al ejecutivo de
	fomento. Validar requisitos según bases de postulantes, seleccionados y beneficiarios FNDR.





Objeto de la reunión	Reunión Planes de Trabajo Fuera de Muestra con Observaciones- Abeja FNDR Fomento Productivo – AOS – Sercotec
Lugar	meet.google.com/xgk-kufr-yvc
Fecha	28-07-2025
Respaldo fotográfico	About News Calcurs (Presentance) No Amount News Calcurs (Presentance) No Amount News (Presentance) No Am
Resumen	Reunión para revisar observaciones Formulación de Planes de Trabajo Beneficiarias Abeja FNDR Fomento Productivo fuera de la muestra, se revisa la totalidad de los planes de trabajo formulados (de 90
	beneficiarias). Validar los requisitos según bases de postulantes, seleccionados y beneficiarios FNDR. Apoyo al ejecutivo en trabajo administrativo.

Objeto de la reunión	Reunión Planificación Etapa Implementación Planes de Trabajo
	Beneficiarias de Programa Abeja FNDR – Sercotec - AOS
Lugar	https://meet.google.com/rcb-vjgq-gqp?authuser=0
Fecha	28-07-2025
Respaldo fotográfico	And a second districts of the control of the contro
Resumen	Reunión de planificación para la etapa de implementación de planes de
	trabajo de la convocatoria. Se revisan los puntos relacionados para esta





etapa dando lectura a las bases de la convocatoria, flujos y lineamientos. Validar los requisitos según bases de postulantes, seleccionados y beneficiarios FNDR. Apoyo al ejecutivo en trabajo administrativo.

Objeto de la reunión	Reunión Ejecutiva Financiera
Lugar	meet.google.com/aru-wkgt-koe
<u>Fecha</u>	30-07-2025
Respaldo fotográfico	Company of the control of the contro
Resumen	Reunión explicativa y resolución de duras, respecto a observaciones detectadas en la documentación del traspaso del 80% del programa FNDR Abeja Fomento Productivo. Apoyo al ejecutivo de fomento en trabajo administrativo, validar requisitos de procedimientos

Objeto de la reunión Lugar	Reunión Información Implementación Planes de Trabajo Taller F29 y Factura Electrónica Capital Abeja FNDR – AOS - Beneficiarias meet.google.com/ser-vhjy-ueb
Fecha	30-07-2025
Respaldo fotográfico	Etapas del Programa Incident Incident
	BOLETA Y FACTURA ELECTRÓNICA FORMULARIO 29 408 p.m. Reposito holos Ejecución, FZP y boleta e





Resumen	Se realiza reunión para la instruir a seleccionadas sobre la etapa de
	implementación de sus planes de trabajo, declaración mensual de
	impuestos (F29) y factura electrónica. Apoyo al ejecutivo de fomento.
	Coordinación de actividades con el AOS. Velar por el cumplimiento de
	requisitos y normativa.

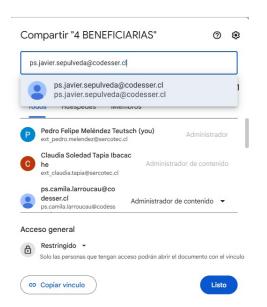




DOCUMENTOS TRABAJADOS EN EL MES

1. Administrar y Respaldar en Drive Convocatoria Abeja FNDR Respaldos

<u>Dar Acceso al Drive a los Profesionales AOS involucrados en la Etapa de Desarrollo de la Convocatoria</u>





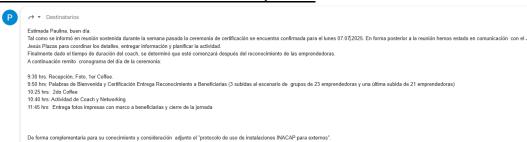
Objetivo del documento: Respaldar información referente a la convocatoria Abeja FNDR Fomento en el drive. Apoyo al Ejecutivo de Fomento en trabajo administrativo. Apoyar actividades al ejecutivo de fomento. Gestionar actividades con AOS, realizando labores de supervisión.





2. Hito de Certificación de Beneficiarias

Programación Ceremonia de Certificación - Abeja FNDR



Elaboración Formatos de Certificados

Saluda cordialmente

Why w Jesus Plaza Cabrera (codesser.cl), Alejandro Muñoz Banda, Paulina Saravia Riquelme (codesser.cl)

Estimado Jesús, buenas tarde.

Tal como hemos estado conversando la remito la información solicitada:

1. - Placas con información de la convocatoria:

Acrilio Transparente de 3 mm. espeso; 30 cm de ancho, 20 de alto
Adhesivo para las placas con fondo del color del formato adjunto (no transparentes)

- CADRIGINAL SERCOTEC

Capital Abeja Emprende 2025

Fomento Productivo, Región de Ñuble

2. Fotografías con marco 10x14, fotógrafo para la captura de estas al momento de ingreso de las beneficiarias y entrefa a la salida impresas y con marco de 21x 30 (según cotización enviada)



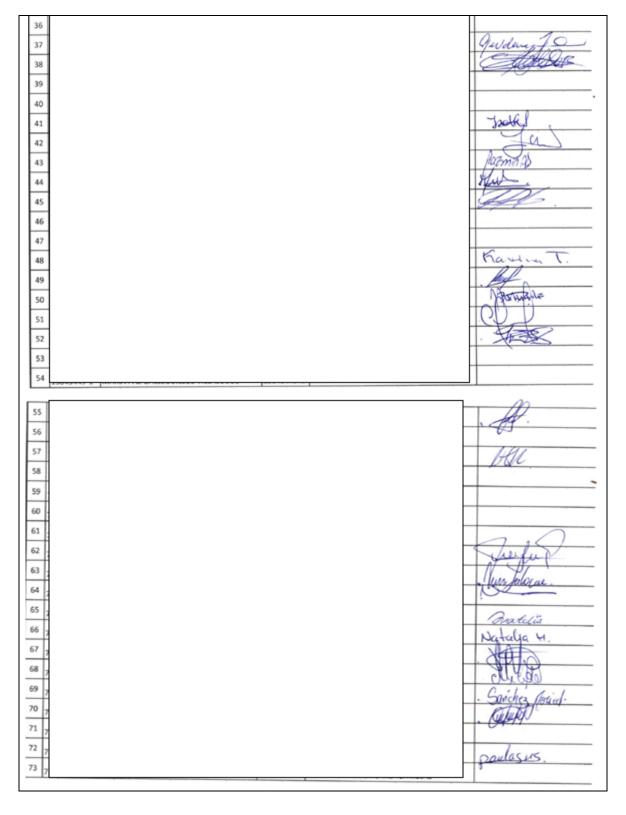




Lista asistencia LISTA ASISTENCIA CEREMONIA BENEFICIARIAS CAPITAL ABEJA NUBLE FNDR 2025 RUT Rep. Rep. Legal Firma NOMBRE EMPRESA RUT 78.119.221-K 2 78183188-3 78186415-3 78184894-8 78182874-2 6 78185066-7 78185459-K 8 78190493-7 78183235-9 10 78180964-0 11 18584206-1 12 78184685-6 13 78184172-2 14 18451821-K 15 78178243-2 16 26556022-9 17 78181982-4 18 78180976-4 19 77906225-2 20 78186577-K 21 78182808-4 22 17547557-5 23 78183822-5 78182982-K 25 78183477-7 it, hai 26 78179992-0 78182695-2 28 _{78184196-K} 78181427-K 30 78184841-7 31 78183679-6 32 16709978-5 78183929-9 34 78182596-4









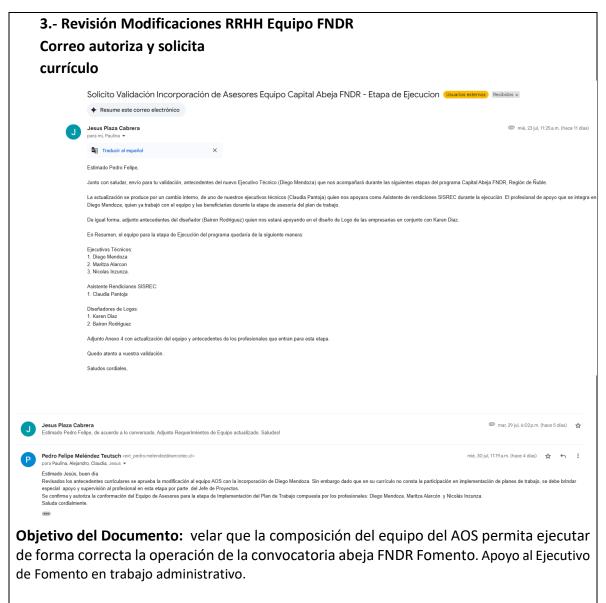




Objetivo del Documento: Coordinar la ejecución del Hito. Enviar formatos de Certificados y Placas de reconocimiento al AOS para contar con ellos en la ceremonia de Certificación validados por el Gobierno Regional. Apoyo al ejecutivo de fomento en trabajo administrativo y difusión del Programa FNDR Sercotec Ñuble. Asistencia de 53 beneficiarias

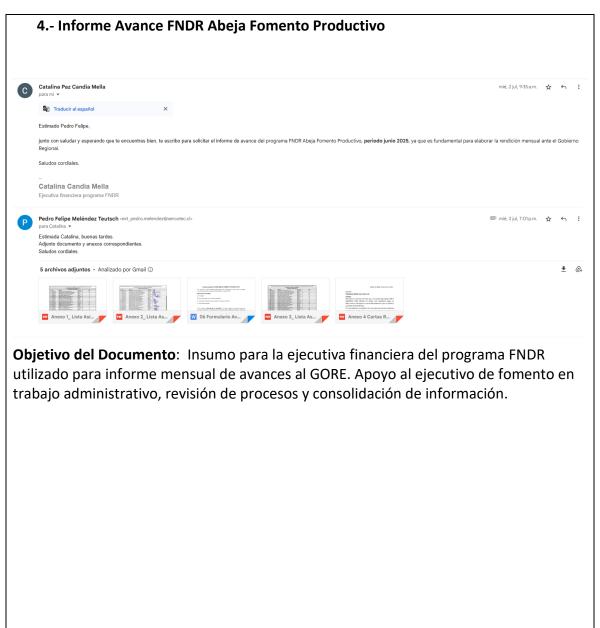






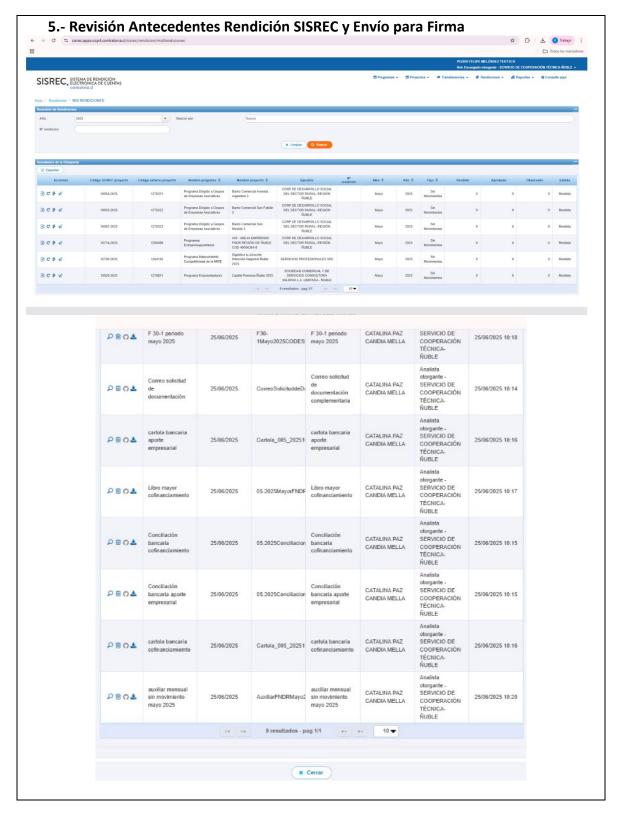






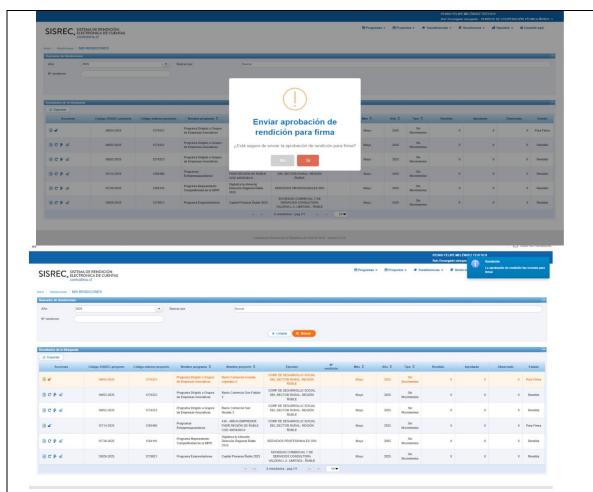












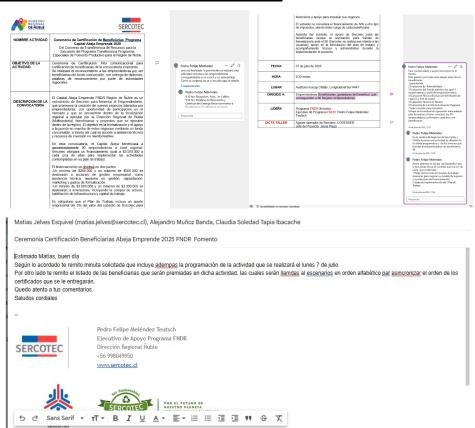
Objetivo del Documento: Revisión antecedentes rendición de recursos asociadas a la convocatoria Abeja FNDR Fomento Productivo. Apoyar al ejecutivo de fomento en actividades administrativas, revisión de procesos.





6.-Ceremonia de Certificación Beneficiarias Abeja FNDR

Propuesta de Minuta enviada de Periodista FNDR

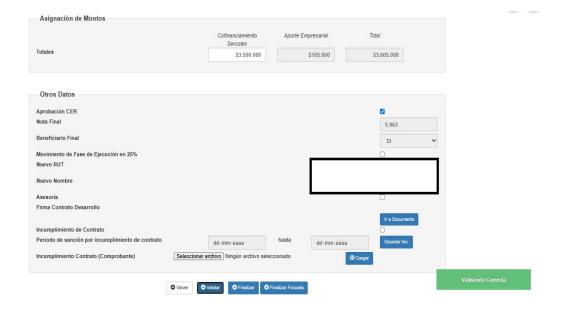


Objetivo del Documento: Elaborar documento con información relevante para que periodista FNDR realice las invitaciones a las autoridades. Apoyar al ejecutivo de fomento en actividades administrativas y de terreno.





7.-Revisión de Contratos y Cambio de Estado de Beneficiarias Abeja FNDR Fomento Productivo en el Sistema de Evaluación de Sercotec



Objetivo del Documento: Verificar que los contratos para cada una de las 90 beneficiarias estén cargados correctamente en el sistema de Sercotec, verificar su contenido y cambiar de estado a estas desde "Seleccionadas" a "Beneficiarias". Respaldar información por sistema. Apoyar al ejecutivo de fomento en actividades de oficina. Validar los requisitos según bases de postulantes.

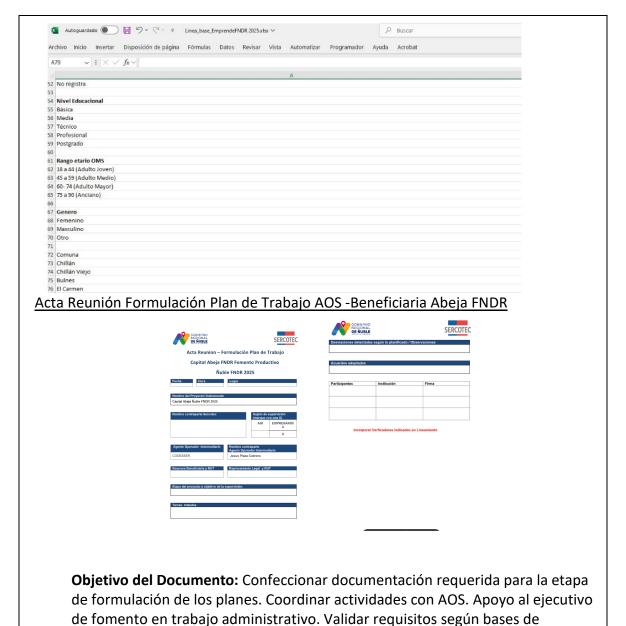












postulantes, seleccionados y beneficiarios





9.- Revisión de Bases Normativa de la Convocatoria

Revisión Bases

4.3 Revisión de verificadores y suscripción del contrato

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

El Agente Operador deberá notificar su conformidad a la emprendedora mediante correo electrónico para luego gestionar la firma del contrato correspondiente. De existir alguna observación, el Agente Operador deberá notificar de éstas a la emprendedora, para su correspondiente subsanación. La emprendedora tendrá un plazo máximo de 3 días hábiles administrativos para el envío de la información solicitada, contados desde la fecha de la notificación correspondiente³⁵. Si la emprendedora seleccionada no hace entrega de la información requerida por el Agente Operador Sercotec, dentro del plazo establecido, se entenderá que renuncia a la firma de contrato para ejecutar su proyecto.

Revisión Lineamientos Etapa Formulación Plan de Trabajo

4.1 Plan de trabajo:

El Plan de Trabajo formulado debe ser <u>coherente con los objetivos del Proyecto de Negocio aprobado por el</u>

<u>CER</u>. Cada Plan de Trabajo se compone de dos apartados, el primero denominado Modelo de Negocios y el segundo Estructura de Financiamiento.

4.1.2) Estructura de financiamiento: cuadro presupuestario que contiene la distribución de los recursos aportados por Sercotec y el emprendedor/a, para cada uno de los ítems de financiamiento aprobados.

En este cuadro se detallan las inversiones que fueron señaladas por el/la beneficiario/a de manera general en la postulación. Además, en esta etapa es posible realizar ajustes o cambios de ítems al presupuesto presentado por el/la beneficiario/a en la etapa de postulación del Programa, manteniendo especial cuidado en que dichos cambios no contravengan los montos y porcentajes, ya sean máximos o mínimos, señalados en las bases de postulación, recordar ver puntos 1.5, 1.6 y 1.7 de las bases de postulación. De haber cambios en el presupuesto, ya sea en los montos totales asociados a Acciones de Gestión Empresarial o Inversiones, éstos no podrán significar un aumento en el presupuesto final del proyecto, el que fue señalado en el proyecto de negocio presentado en la postulación y/o aprobado por el Comité de Evaluación Regional (CER), y establecido en el correspondiente contrato.

Objetivo del documento: Revisión de bases para confirmar plazos y fechas para firma de contrato y comienzo de etapa de Desarrollo de la Convocatoria. Apoyar al ejecutivo de fomento en actividades administrativas y la elaboración de documentos operativos. Validar requisitos según bases de postulantes, seleccionados y beneficiarios.





10.- Revisión Normativa y Realización de Procedimientos para el Traspaso de Recursos al AOS



PROCEDIMIENTO

TRANSFERENCIAS CORRIENTES SERCOTEC

GERENCIA DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

Solicitud Información al AOS







<u>Envío Antecedentes para Revisión Final de Antecedentes para Solicitud de Transferencia</u> 80% Al AOS – Convocatoria Abeja FNDR Fomento Productivo

Alejandro Muñoz Banda 1 más

Informes Subsanados Transferencia 80% a AOS Abeja FNRD Fomento

Estimado Alejandro, buenas tardes.

Te comento que de acuerdo a las reuniones sostenidas el día jueves y viernes de la semana pasada se han incorporado las observaciones a los productos revisados relacionados con la transferencia al AOS Codesser del 80% de los recursos de la convocatoria 2Capital Abeja Emprende FNDR Fomento Productivo Región de Ñuble 2025". Estos antecedentes han sido alojados en el siguiente enlace: https://drive.google.com/drive/folders/1GQDg9cQQ-UgqEhX-aJGj4sZMYjC0muAE?usp=drive_link

Por favor agendar o indicar tu disponibilidad para que revisemos los documentos y aplicar tu firma en los que corresponda.

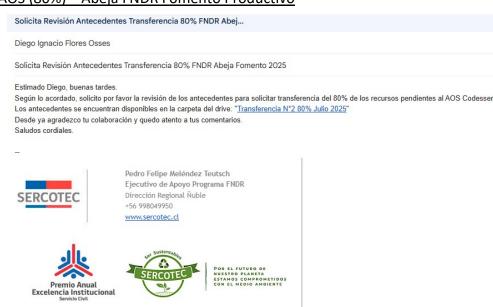
Esta revisión se debe realizar lo antes posible, idealmente hoy o mañana. Esto debido a que ya estamos próximos al comienzo de la etapa de ejecución de los proyectos y se requiere transferir a la brevedad al AOS los recursos, para comenzar con las gestiones de transferencia es necesario contar con la aprobación de estos productos por parte tuya.

Quedo atento a tus comentarios.





Solicita Revisión de Antecedentes Consolidados Para la Transferencia de Recursos al AOS (80%) – Abeja FNDR Fomento Productivo

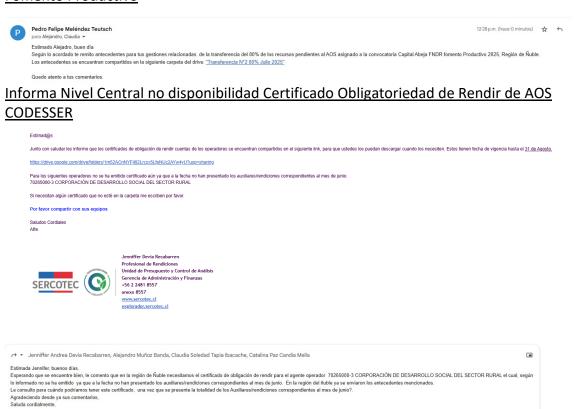


Reconocidos con el Premio Anual de Excelencia Institucional 2020

<u>Envía Información y Disponibilidad de Respaldos al Ejecutivo de Fomento para</u>

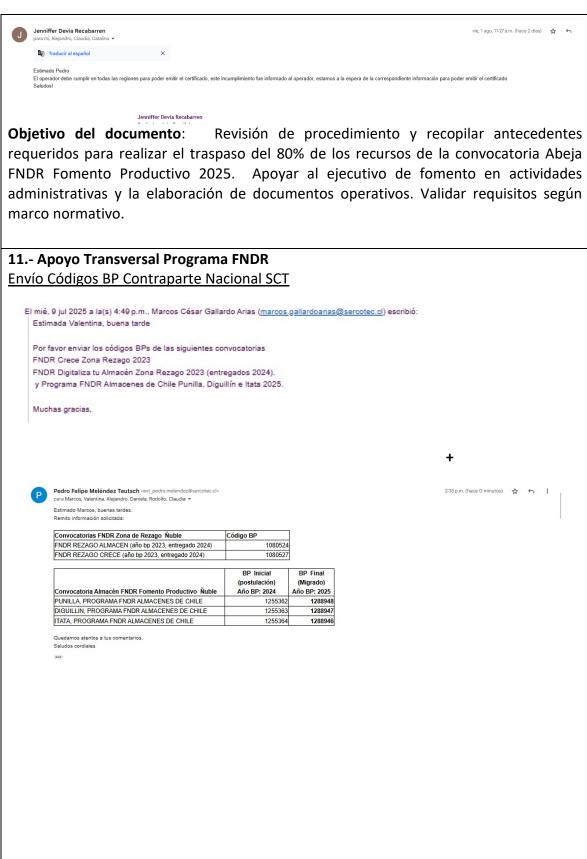
<u>Realización de Gestiones Para la Transferencia de Recursos al AOs (80%) – Abeja FNDR</u>

Fomento Productivo



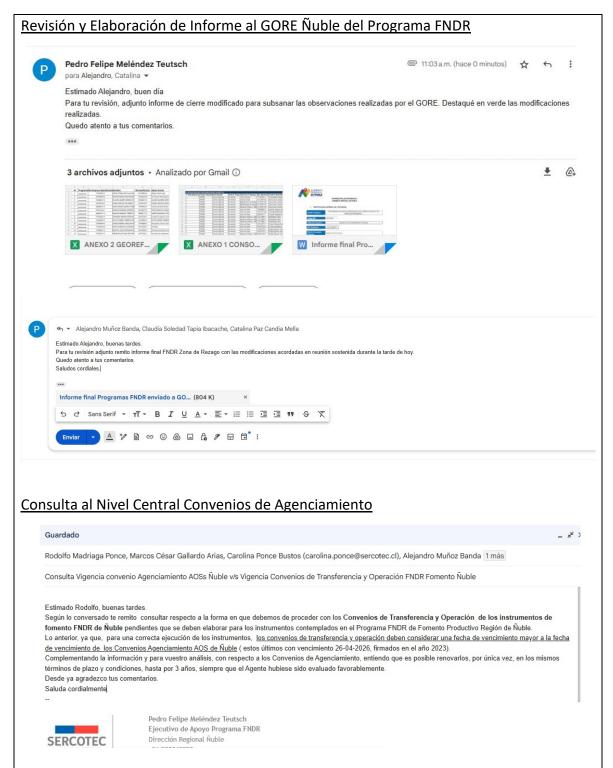












Objetivo del documento: Responder a solicitudes tanto de nivel regional como de nivel central. Apoyar al ejecutivo de fomento en actividades administrativas y la elaboración de documentos operativos.





INFORME PROFESIONAL DE APOYO PROFESIONAL DE CONTRATACION DE SERVICIOS EN SERCOTEC

Para el programa TRANSFERENCIA PROGRAMAS ESPECIALES DE FOMENTO PRODUCTIVO PARA LA REGIÓN DE ÑUBLE.

Período: 1 al 31 de Julio de 2025

Nombre del Profesional: Pedro Felipe Meléndez Teutsch

Rut: 12.030.895-5

Firma:

Alejandro Muñoz Banda

V°B°

Ejecutivo de fomento

Dirección Regional de Ñuble