



**BASES DE CONVOCATORIA**

**“CONVOCATORIA NACIONAL PARA EL INGRESO DE NUEVOS BARRIOS AL  
PROGRAMA**

**FORTALECIMIENTO DE BARRIOS COMERCIALES”**

**Junio, 2019**

## **1. Antecedentes**

El Programa de Fortalecimiento de Barrios Comerciales promueve la adopción de estrategias asociativas a nivel barrio comercial. Se espera que, a través de la cooperación, las micro y pequeñas empresas comerciales (MIPE) puedan mejorar su competitividad, en un contexto económico caracterizado, por una parte, por el aumento del número de empresas de distribución de gran dimensión y amplia gama (malls), que son capaces de suministrar un variado abanico de servicios no estrictamente comerciales, que resultan imposibles de ofrecer a las MIPE consideradas individualmente. Por otra parte, las MIPE tienen que enfrentar cambios en las pautas de comportamiento de los propios consumidores, que demandan una mayor diversidad de la oferta y los servicios complementarios de ocio en el entorno del espacio comercial.

En tales condiciones, las MIPE comerciales urbanas necesitan redefinir sus estrategias competitivas tradicionales, incorporando servicios y ventajas para el consumidor que sólo la cooperación (explícita o implícita) les puede proporcionar. A través de la cooperación, se puede convertir al espacio urbano de carácter comercial en un “barrio comercial”, estructurando éste de tal modo que pueda ofrecer productos y servicios similares a los proporcionados por las grandes superficies comerciales; para frenar el deterioro de la competitividad del pequeño establecimiento comercial.

En el marco del Programa, el proceso de revitalización comercial se concibe como una estrategia integral, que incluye acciones destinadas a la regeneración urbana y a la mejora de espacios públicos; que promueve la coordinación de las instituciones y el sector privado; que favorece la diversificación de usos y fomenta la innovación en el territorio. Este proceso tiene así la capacidad de generar numerosas economías externas en el entorno (como la mejora de la iluminación, aumento de la seguridad, la adecuación de las infraestructuras, etc.), que contribuyen a la mejora de la calidad de vida de los residentes y a la diversificación económica, contribuyendo al desarrollo local del territorio.

En el marco del presente programa se entenderá por barrio comercial a un sector de la ciudad, que presenta una concentración de empresas orientadas al comercio al por menor y al consumidor final, posee ciertas características propias y distintivas de índole social, cultural y arquitectónicas, que lo hace tener una identidad particular, reconocida frente al conjunto de la ciudad, lo cual potencia sus atributos comerciales.

## **2. Descripción del Concurso**

### **2.1. ¿Qué es?**

El Programa de Fortalecimiento de Barrios Comerciales es un instrumento que tiene como objetivo contribuir al aumento de la competitividad del comercio minorista y empresas de prestación de servicios de barrios comerciales. Además, se plantea fortalecer y revitalizar los barrios comerciales en las diferentes regiones del país, con el fin de apoyar la gestión comercial de las empresas y las entidades presentes en el barrio, junto con la agregación de valor de las condiciones del entorno físico y urbano en el cual se insertan los barrios. Se espera mediante financiamiento de los proyectos asociativos la construcción o fortalecimiento del capital social

entre las comunidades de los empresarios y los actores del barrio, de manera de asegurar la sostenibilidad del programa en el largo plazo, en cuanto a la coordinación del desarrollo comercial y urbano.

Específicamente se quiere lograr:

- Generación una estrategia común que dé sustento al desarrollo comercial y urbano del barrio a largo plazo.
- Fortalecimiento de la organización representativa del barrio comercial
- Desarrollo de la sostenibilidad comercial y urbana del barrio.
- Potencial y mejorar la oferta comercial del barrio.
- Puesta en valor de la identidad del barrio
- Aumento de ventas de las empresas que componen el barrio comercial.

Para su operación contempla dos etapas, ambas orientadas en su ejecución a través de un plan de trabajo establecido por Sercotec y apoyado técnicamente en terreno a través de los Agentes Operadores de Sercotec.

#### **Primera etapa de Activación Comercial (6 meses a un año):**

Tiene por objetivo la implementación en terreno de una metodología de trabajo participativa que tenga como resultado el fortalecimiento de la organización representativa del barrio y la realización de acciones conjuntas dirigidas a la activación comercial, la definición de una estrategia de desarrollo y un plan de acciones de mejora consensuadas para el barrio comercial.

En esta etapa se facilitará la articulación de los actores locales (empresas, vecinos/as, municipios y otros), con el fin de llevar a cabo distintas acciones de dinamización comercial (promoción, comunicación, desarrollo de imagen); además se planificarán las acciones a ser emprendidas a corto y mediano plazo. Se busca mejorar las condiciones comerciales de los empresarios y a la vez facilitar el acceso y la permanencia del público en el barrio comercial a través de propuestas de mejoramiento de los servicios y el entorno urbano.

#### **Segunda etapa de Revitalización Comercial: (1 a 2 años):**

El objetivo de esta etapa es consolidar el modelo de gestión asociativa a nivel Barrio Comercial, iniciado en la Primera Etapa.

Esta etapa conlleva un rol más activo de la organización de empresarios en la implementación de actividades y proyectos en el barrio comercial. Se busca dejar instalada una metodología de trabajo asentada en procesos participativos de planificación, ejecución y evaluación de actividades y proyectos, junto con la puesta en marcha de servicios comunes para el barrio comercial sustentados en la corresponsabilidad y cooperación público-privada.

La ejecución en terreno de ambas etapas será apoyada por un gestor/a o coordinador de barrio, el cual dispondrá de un plan de trabajo entregado por Sercotec para ambas etapas y se financiarán actividades orientadas en 5 líneas de trabajo, los cuales se indican a continuación;

- **Fortalecimiento de la asociatividad:** En este ámbito, las acciones tienen que estar dirigidas al fortalecimiento de la organización jurídica representativa del barrio y la consolidación de un modelo de gestión común, que afiance el marco de colaboración público-privado establecido a nivel barrio.
- **Mejoras de la Oferta Comercial:** Este ámbito se encuentra orientado a la mejora y puesta en valor de la oferta comercial del barrio, fomentando el desarrollo de una oferta especial y diferenciada en comparación a otras opciones comerciales y/o destinos turísticos. Se orienta a modernizar el tejido comercial del barrio, gestionando de forma integrada su mezcla o mix de usos (comercial, servicios, de ocio), incluyendo el análisis de los posibles servicios a prestar para lograr una oferta comercial equilibrada, atractiva y de calidad para los clientes actuales y potenciales.
- **Identidad, imagen y comunicación:** Este ámbito de mejora se orienta a revitalizar y potenciar la identidad de cada barrio y vincularla a la imagen comercial y experiencia de compra en el barrio como, asimismo, diseñar e implementar su comunicación al público objetivo a través de la estrategia de marketing y difusión.
- **Mejoras del pequeño negocio:** Este ámbito está orientado a potenciar el crecimiento de los pequeños negocios del barrio a través del fortalecimiento de la gestión de las empresas, el desarrollo de las competencias y capacidades en los empresarios y trabajadores/as y mejoras en las instalaciones y equipamiento de la empresa.
- **Puesta en valor de la imagen urbana e identidad del barrio comercial:** Este ámbito se refiere al desarrollo de aquellas iniciativas que aporten al mejoramiento continuo del entorno comercial urbano, facilitando la accesibilidad, circulación, conformación de espacios más confortables y seguros, dotando o renovando el equipamiento e infraestructura del espacio público con el fin de promover un adecuado desarrollo de la actividad comercial.
- **Entorno, seguridad y medio ambiente:** Este ámbito está orientado a preservar y mantener el espacio público en condiciones apropiadas para el buen desarrollo de la actividad comercial y los servicios que en el barrio se ofrecen, con el fin de promover una experiencia positiva de sus usuarios (comerciantes, visitantes, residentes).

## 2.2. Qué beneficios entrega el Programa de Sercotec

- Asistencia técnica prestada por el AOS a través de un gestor o coordinador de barrio que asiste a la organización de acuerdo a una metodología de trabajo entregada por Sercotec para la activación del barrio comercial, la cual incluye el desarrollo de una planificación estratégica y participativa conducente a la elaboración de un Plan de Trabajo anual y su posterior ejecución.
- Un financiamiento no reembolsable, de hasta:
  - Año 1- Primera etapa: \$16.000.000 (dieciséis millones de pesos)
  - Año 2- Segunda etapa: \$35.000.000 (treinta y cinco millones de pesos), siempre y cuando haya cumplido con los requisitos establecidos por Sercotec para el acceso a la segunda etapa. No podrán entregarse recursos mientras no se hayan rendido íntegramente los recursos entregados en la etapa anterior.

- Año 3- Segunda etapa: \$21.000.000 (veintiún millones de pesos), siempre y cuando haya cumplido con los requisitos establecidos por Sercotec para un segundo año de financiamiento en el marco de la segunda etapa. No podrán entregarse recursos mientras no se hayan rendido íntegramente los recursos entregados en la etapa anterior.

Los recursos asignados más aporte de la organización podrán destinarse al financiamiento de actividades indicadas en el punto 4.3 de las bases y en los términos indicados en el punto 8.

El financiamiento de Sercotec más el aporte en efectivo de la organización será transferido por Sercotec a un Agente Operador para su ejecución.

### **2.3. Aporte de la organización**

En el caso de que la organización resulte ser beneficiaria, el programa exige un aporte empresarial en efectivo, de acuerdo a lo siguiente;

- Año 1- Primera etapa: 10% en efectivo en relación al financiamiento entregado por Sercotec.
- Año 2- Segunda etapa: 15% en efectivo en relación al financiamiento entregado por Sercotec, siempre y cuando la organización haya cumplido con los requisitos establecidos por Sercotec para el acceso a la segunda etapa. No podrán entregarse recursos mientras no se hayan rendido íntegramente los recursos entregados en la etapa anterior.
- Año 3 - Segunda etapa: 20% en efectivo en relación al financiamiento entregado por Sercotec, siempre y cuando la organización haya cumplido con los requisitos establecidos por Sercotec para un segundo año de financiamiento en el marco de la segunda etapa. No podrán entregarse recursos mientras no se hayan rendido íntegramente los recursos entregados en la etapa anterior.

Este aporte debe ser neto, es decir, sin IVA ni ningún otro tipo de impuestos, los que serán de cargo de la organización beneficiada. No obstante, sólo podrá ser aceptado como aporte el pago de IVA relacionado con actividades del proyecto, en el caso de las organizaciones que no hacen uso del crédito fiscal, lo que deberán acreditar por declaración jurada simple contenida en el Anexo N° 6 de estas Bases de Postulación, libro de compraventa, formulario 29 y factura.

### **3. ¿A quiénes está dirigido?**

A organizaciones jurídicas legalmente constituidas o con su constitución en trámite, que representen a las empresas y comercios de un barrio y que estén dispuestas a fortalecer un modelo de gestión participativa para el barrio comercial, y dar continuidad en el tiempo a las acciones e intervenciones desarrolladas en el marco del Programa.

Para la formalización de los barrios comerciales beneficiarios, estos deben contar con la constitución de la respectiva organización jurídica que la representa.

No podrán acceder o participar las personas que se encuentren en situaciones que impliquen conflicto de interés, incluso potencial, y que, en general, afecte el principio de probidad, según

determine el Servicio de Cooperación Técnica, en cualquier etapa de programa, aún con posterioridad a su selección y/o formalización.

### 3.1. Requisitos para postular

Las organizaciones deberán cumplir con los requisitos descritos a continuación:

- a. Acreditar ser una organización legalmente constituida y vigente<sup>1</sup> o, en su caso, ser una organización con la constitución legal en trámite.
- b. La Organización postulante debe contar con RUT ante el Servicio de Impuestos Internos - S.I.I o su gestión en trámite. (pudiendo tener o no inicio de actividades).
- c. Al menos 50% de los socios de la organización deben ser micro o pequeñas empresas (con iniciación de actividades- SII).
- d. El barrio comercial al cual representan debe tener un mínimo de 30 establecimientos de comercios y servicios<sup>2</sup>
- e. Declarar a cuantas empresas y comercios del barrio comercial representa la organización jurídica.
- f. El barrio comercial debe tener una identidad reconocida como zona comercial dentro de su área de influencia, que puede ser local, comunal, provincial y/o regional.
- g. Que el barrio se encuentre inserto en un espacio público de uso comercial o mixto, con continuidad relevante de comercios (comercio lineal)
- h. Contar con un compromiso de aporte empresarial mayor o igual al 10% en relación al financiamiento entregado por Sercotec, para el primer año de ejecución.
- i. No haber sido beneficiario anterior del Programa, en el marco del primer ciclo piloto de barrios comerciales.
- j. Completar el formulario de postulación disponible en [www.sercotec.cl](http://www.sercotec.cl)

Los medios de verificación de cumplimiento de requisitos se listan en el anexo 1.

### 4. ¿Qué actividades financia el Programa?

Con los recursos que Sercotec entrega, la organización podrá financiar las siguientes actividades de acuerdo a un clasificador de gastos y al modelo de desarrollo que Sercotec impulsa en los barrios comerciales en el marco del Programa, el cual orienta la secuencia de actividades a ejecutar por cada año del Programa.

| AMBITOS                                 | PROYECTOS Y ACTIVIDADES  |
|---|--|
| <b>Fortalecimiento de asociatividad</b> | Capacitación y/o asesoría legal, contable y de negocio de la organización.   |
|   | Capacitación y/o asesoría en liderazgo, habilidades blandas y resolución de conflictos, trabajo en red y colaborativo. |
|   | Difusión de la organización y sus acciones.  |
|   | Dotar de equipamiento a la organización.   |

<sup>1</sup> Puede tratarse de organizaciones funcionales, agrupaciones gremiales, cooperativas u otras.

<sup>2</sup> En casos excepcionales calificados y autorizados por Resolución fundada del Gerente General, se permitirá un número menor de establecimientos comerciales por barrio, justificado variables de realidad geográfica y población regional.

|   |  |
|---|--|
|   | Asistencia técnica al modelo de negocio del barrio comercial.  |
| <b>Identidad, imagen y comunicación</b>                                     | Branding (desarrollo e implementación de marca).   |
|   | Artículos publicitarios, merchandising y aplicación de marca para el desarrollo de actividades de activación comercial (dinamizaciones, promociones, etc.) |
|   | Campaña comunicacional y plan de marketing en medios de comunicación tradicionales y digitales.  |
| <b>Mejora de la oferta comercial</b>  | Caracterización de cliente para conocimiento y prospección del mercado.  |
|   | Fidelización de Clientes.  |
|   | Dinamización Comercial.  |
|   | Evento temático o identitario del barrio.  |
| <b>Mejoras del pequeño negocio</b>  | Dinamización Comercial.  |
|   | Mejoramiento de los puntos de ventas.  |
|   | Capacitación especializada.  |
|   | Mejoramiento de los puntos de ventas   |
|   | Asistencia Técnica Especializada   |
| <b>Puesta en valor de la imagen urbana e identidad del barrio comercial</b> | Mejoramiento de los locales  |
|   | Mejoramiento de Fachadas   |
|   | Mural e iconos identitarios  |
|   | Delimitación de la imagen del barrio comercial   |
|   | Unificación de la imagen comercial del barrio  |
| <b>Entorno, seguridad y medio ambiente</b>                                  | Gestión de Residuos y eficiencia energética  |
|   | Proyectos de Seguridad   |

Sercotec promoverá y orientará además que las actividades que se realicen, consideren la inclusión como habilitador del barrio, por ejemplo:

- ✓ Diseño de vitrinas y señaléticas con neutralidad de género y amigable para las personas con discapacidad, letreros en braille, letra aumentada, en lengua originaria, etc.
- ✓ Fomento de la empleabilidad de personas con discapacidad.
- ✓ Entrenamiento al personal de los comercios para atender a las personas con necesidades especiales: movilidad reducida, lenguaje de señas, etc.
- ✓ Sustentabilidad ambiental: eficiencia energética, reciclaje residuos, reducción de consumo de agua y desperdicios, puntos limpios, etc.

#### 4.1. ¿Qué NO financia?

Los siguientes Ítems no pueden ser financiados con subsidio ni con Aporte Empresarial:

- a. La compra de bienes raíces, vehículos motorizados, valores e instrumentos financieros (ahorros a plazo, depósitos en fondos mutuos, entre otros).
- b. El pago de ninguna clase de impuestos, tales como el IVA, impuesto a la renta u otros. Con todo, sólo se podrá aceptar como aporte de la organización el pago de IVA relacionado con las actividades del proyecto, en el caso de las organizaciones que no hacen uso del crédito fiscal, lo que deben acreditar mediante declaración jurada simple contenida en Anexo N° 6 de las presentes Bases de Postulación, libro de compraventa, formulario 29 y factura. En caso del libro de compraventa y del formulario 29, deberá tratarse de la documentación del mes respectivo y los dos meses posteriores. Excepcionalmente, si no llevan libro de compraventa porque sólo tienen RUT ante el SII

sin inicio de actividades, se deberá presentar una declaración jurada simple de acuerdo al Anexo N° 6 de Bases, donde se acredite que no se recuperará el IVA.

- c. Garantías en obligaciones financieras, prenda, endosos y/o transferencias a terceros, el pago de deudas (por ejemplo, deudas de casas comerciales), intereses o dividendos.
- d. Remuneraciones y arriendos. No se pagarán las remuneraciones devengadas en el marco de un contrato de trabajo ni a honorarios. Tampoco se financiará el arriendo de inmuebles, estén o no relacionados con el proyecto, salvo para actividades específicas del mismo, como arriendo de hotel, equipos, y lugares para un evento puntual.
- e. El pago de consumos básicos, tales como agua, energía eléctrica, gas, teléfono, gastos comunes de la propiedad arrendada o propia, etc.

## 5. Postulación

La postulación se realizará a través del sitio web de Sercotec, [www.sercotec.cl](http://www.sercotec.cl) a través de las plataformas establecidas por Sercotec para ello.

### 5.1. Plazos para postular

El plazo para recibir las postulaciones es el siguiente:

| Postulación | Día     | Fecha            | Horario de recepción continental |
|-------------|---------|------------------|----------------------------------|
| Inicio      | Jueves  | 13 de junio 2019 | 09:00 horas                      |
| Cierre      | Viernes | 28 de junio 2019 | 15:00 horas                      |

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

### 5.2. Orientación para postular

Sercotec pondrá a disposición de las organizaciones postulantes la información del Programa a través de los Puntos MIPE regionales, las direcciones regionales, oficinas provinciales y página web [www.sercotec.cl](http://www.sercotec.cl) y [www.barrioscomercialeschile.cl](http://www.barrioscomercialeschile.cl).

## 6. Evaluación y Selección de barrios Beneficiarios

La Evaluación y Selección de los barrios beneficiarios contempla dos etapas:

1. Admisibilidad.
2. Evaluación técnica del Comité de Gerentes de Sercotec y Selección.

### 6.1. Evaluación de Admisibilidad

Una comisión integrada por profesionales y/o ejecutivos de Sercotec definida por el Gerente General de Sercotec, verificará el cumplimiento de los requisitos y condiciones establecidos en el punto 3.1

Dicha comisión generará un acta de admisibilidad, firmada por todos sus integrantes, que contendrá el listado y observaciones de los proyectos admisibles y no admisibles, asimismo clasificará a los barrios según grado de desarrollo y tamaño, lo que será un insumo para la asignación de Recursos.

**NOTA:** Si Sercotec detecta que un barrio no postuló correctamente; es decir, omitió o entregó erróneamente alguno de los documentos exigidos en el Anexo N° 1 o no cumplió de acuerdo a lo indicado en el punto 3.1 se le concederá un plazo de 3 días hábiles administrativos para subsanar el error y/u omisión, contados desde la notificación del mismo, por medio de correo electrónico indicado en la ficha de postulación u otro medio escrito dirigido al representante de la organización del barrio. Ante situaciones de excepción no imputables al barrio, el Gerente General podrá extender este plazo por 3 días hábiles administrativos adicionales, si la organización del barrio lo solicita fundadamente por escrito.

Una vez transcurrido dichos plazos, si la organización del barrio postulante no entrega la documentación faltante o no corrige la documentación entregada, quedará inadmisibile, por falta de documentación que acredite el cumplimiento de los requisitos de postulación.

Con todo, se deja presente que es de exclusiva responsabilidad de la organización del barrio postulante el acreditar y acompañar cada uno de los requisitos de postulación establecido en estas Bases, excepto aquellos requisitos que sean verificados por Sercotec.

## 6.2. Evaluación técnica y selección por el Comité de Gerentes de Sercotec

El Comité de Gerentes de Sercotec, realizará una evaluación de las postulaciones recibidas y admisibles, de acuerdo a los siguientes criterios:

| <b>CUADRO N° 2: CRITERIOS EVALUACIÓN</b>  |                    |
|---|--------------------|
| <b>Criterios</b>  | <b>Ponderación</b> |
| Atributos y Potencial de Desarrollo del Barrio Comercial                                  | 45                 |
| Articulación y Capacidad de Gestión de la Organización                                    | 25                 |
| Justificación y objetivos de la organización para el fortalecimiento del Barrio Comercial | 30                 |
| <b>Total</b>  | <b>100%</b>        |

La pauta de evaluación de estos criterios se establece en el anexo N° 2.

En base a la evaluación obtenida por cada barrio, el Comité de Gerentes confeccionará un ranking de mayor a menor puntuación. Atendida la disponibilidad presupuestaria y/o de cupos disponibles, determinará los barrios seleccionados como beneficiarios. En dicha evaluación se considerará los recursos asignados en función del tamaño y/o grado de desarrollo de barrio, respetando los montos máximos establecidos en el punto 2.2.

A fin de garantizar representatividad regional, el Comité de Gerentes seleccionará al menos un barrio por región, considerando el que haya obtenido la mejor puntuación de los barrios postulados y evaluados de la respectiva región, según el ranking.

El Comité de Gerentes firmará un acta de evaluación con los barrios seleccionados como beneficiarios, el que se organizará en orden de prelación conforme a los puntajes obtenidos, identificando además aquellos barrios no seleccionados y en lista de espera, en la eventualidad

de que algún barrio no pueda materializar la etapa de formalización, renuncie al programa o no acceda a la segunda etapa de operación del programa.

### **6.3. Aviso de resultados**

Sercotec notificará a los representantes de organizaciones de los barrios comerciales que resulten seleccionados, en adelante “Barrios comerciales beneficiados”, mediante correo electrónico registrado en la ficha de postulación u otro medio escrito, los resultados obtenidos, comunicándoles las fechas de pasos a seguir para concretar la formalización y ejecución de las etapas.

Asimismo, se dará aviso, por cualquier medio escrito, a los/as representantes de las organizaciones de los barrios comerciales que NO resulten beneficiados.

## **7. Formalización**

### **7.1. Requisitos para la formalización con el agente operador de Sercotec**

- a) Documentos de constitución de la organización y antecedentes en donde conste la personería del representante legal de la entidad representante, además de certificado de vigencia emitido con una antigüedad máxima de 90 días corridos contados desde la fecha de cierre de la convocatoria.

Se aceptarán, para estos efectos, los documentos emitidos a través de Internet por las instituciones correspondientes.

- b) No tener rendiciones pendientes con Sercotec o el Agente operador respectivo, lo cual será verificado por el AOS.
- c) Declaración jurada simple de Probidad y prácticas antisindicales.
- d) Certificado de deudas fiscales emitido por la Tesorería General de la República en el caso de Organizaciones representantes que tengan inicio de actividades: la Organización Representante NO debe tener deuda tributaria liquidada morosa. Se aceptarán deudas tributarias repactadas, en este caso se deberá adjuntar el documento en que conste dicha repactación y los comprobantes de pago que acrediten que el beneficiario se encuentra al día en el pago de las mismas. Este certificado se puede obtener en oficinas de Tesorería General de la República, o a través del sitio web [www.tesoreria.cl](http://www.tesoreria.cl).
- e) Certificado de antecedentes labores y previsionales de la Dirección del Trabajo, Boletín Laboral y Previsional, donde La organización representante acredite NO tener deudas laborales, previsionales o multas laborales o previsionales impagas a la fecha de la formalización. Este requisito es exigible sólo para las organizaciones representantes que tengan inicio de actividades ante el SII.

Se aceptarán, para estos efectos, documentos emitidos a través de Internet por las instituciones correspondientes.

Una vez entregados los documentos indicados anteriormente, la "Organización beneficiaria" debe firmar un contrato con el agente operador de Sercotec, el cual establecerá los compromisos y deberes de ambas partes.

**IMPORTANTE:** La organización del barrio deberá cumplir en forma copulativa los puntos descritos precedentemente, en un plazo no superior a 15 días hábiles administrativos desde la fecha en que se notifique como Organización Beneficiaria. Con todo, el Director Regional podrá autorizar un plazo adicional por escrito no superior a 10 días hábiles.

## 8. Ejecución

La ejecución en terreno estará apoyada por un gestor o coordinador de Barrio que dispondrá el respectivo agente operador de Sercotec (AOS), apoyado en un plan de trabajo tipo que proporcionará Sercotec, el cual establece orientaciones y lineamientos sobre la metodología de trabajo, las actividades a realizar y los hitos de cada fase en el marco de las distintas etapas del Programa.

Como apoyo a este plan de trabajo la organización cuenta con los recursos asignados por Sercotec, para el financiamiento de las actividades indicadas en el punto 4, las cuales deben ejecutarse en cumplimiento a los siguientes hitos:

- **Identificación del proyectos, formulación y presentación al Comité de Evaluación Regional (CER):** La organización en conjunto con el gestor de barrio identificarán la/las actividades a realizar del punto 4, con cargo a los recursos asignados por Sercotec y de acuerdo a un clasificador de gastos establecido para el Programa. El gestor apoya a la organización en la formulación del proyecto y en su presentación al Comité de Evaluación Regional.
- **Evaluación y sanción del CER de las actividades con cargo a los recursos asignados:** El CER evaluará la actividad presentada por la organización del barrio pudiendo aprobar, rechazar o aprobar con modificaciones el proyecto.
- **Entrega del aporte en efectivo de la organización;** La organización del barrio deberá ingresar al AOS de Sercotec el aporte en efectivo que corresponda mediante un depósito o transferencia electrónica, previo al inicio de la ejecución de cada actividad (punto 2.3 de las bases).

El total del aporte comprometido por contrato, puede ingresar al AOS bajo las siguientes modalidades;

- En un 100% previo al inicio del primer proyecto;
- En más de una cuota: En esta modalidad, el monto a enterar debe corresponder al porcentaje de aporte comprometido según la etapa que se desarrolle, en relación al monto del proyecto aprobado con recursos Sercotec por el CER. Por ejemplo, si el monto del proyecto aprobado corresponde a 3 millones en el primer año de ejecución, la organización deberá ingresar al AOS 300 mil pesos, correspondiente a un 10% en relación al monto del proyecto.
- En los casos de entrega del aporte en cuotas, éste se podrá entregar conforme al desarrollo del programa dentro del año (etapa respectiva) conforme a la regla de porcentaje indicada precedentemente y lo dispuesto en el contrato que se suscriba.

En ambos casos, el AOS no puede iniciar el proceso de compra del proyecto si no cuenta con el porcentaje de aporte respectivo de la organización. Los términos de entrega del aporte de la organización se establecen en el respectivo contrato entre el AOI y el barrio comercial.

- **Ejecución de las compras:** El Agente ejecutará las acciones descritas y/o la adquisición de inversiones que se detallan en la ficha de postulación mediante la modalidad de compra asistida, bajo esta modalidad, el AOS y la organización, deberán participar en forma conjunta en la compra.

Respecto de aquellos barrios que hacen uso del crédito fiscal, será de responsabilidad de la organización del barrio el financiamiento del monto correspondiente al IVA, en caso que corresponda. La factura o boleta queda a nombre de la Organización del barrio.

El barrio debe desarrollar los proyectos en un plazo de hasta 12 meses o el tiempo establecido por contrato, pudiendo solicitar aumento en el plazo de ejecución por escrito y fundadamente, lo que será evaluado para su aprobación por el/la Director/a Regional.

## **9. Término del Proyecto**

### **9.1. Término normal.**

El proyecto se entenderá terminado una vez que éste se haya implementado la totalidad de actividades contempladas en las respectivas etapas, ejecutado y rendido el 100% de los recursos asignados en subsidio, dentro del plazo estipulado en el contrato.

### **9.2. Término Anticipado.**

Se podrá terminar anticipadamente el contrato entre el Agente Operador Sercotec y la organización beneficiaria en los siguientes casos:

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

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

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

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

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

En caso que haya saldos no ejecutados tanto en inversiones como en acciones de gestión empresarial, el Agente Operador de Sercotec restituirá a la organización el monto del aporte

empresarial que no haya sido ejecutado, en un plazo no superior a 15 días hábiles, contados desde la firma de la resciliación.

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

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

Constituyen incumplimiento imputable al beneficiario las siguientes situaciones, entre otras:

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

La solicitud de término anticipado por estas causales, deberá ser presentada, a la Dirección Regional de Sercotec, por el Agente Operador de Sercotec por escrito, acompañada de los antecedentes que fundamentan dicha solicitud.

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

En este caso, los recursos del aporte de la organización no hayan sido ejecutados, no serán restituidos a la organización, salvo que el total ejecutado (subsido Sercotec más aporte de la organización) sea inferior al monto total del aporte de la organización. En este caso, todos los montos ejecutados se entenderán de cargo del aporte de la organización.

## **10. Seguimiento**

- ✓ La Dirección Regional de Sercotec, mediante sus ejecutivos de fomento y/o profesionales de apoyo, deberá realizar las acciones de supervisión, monitoreo del proceso de implementación y verificación de adquisición de ítems de financiamiento, durante el periodo de ejecución.

## **11. Otros**

- ✓ Las Organizaciones al momento de enviar su proyecto a la Dirección Regional, autorizan automáticamente a Sercotec para incorporar sus datos (nombre de organización Rut y comuna) a una base de datos para una posible articulación o gestiones de apoyo al proyecto, ya sea a través de organismos públicos o privados.
- ✓ Los barrios comerciales Beneficiarios, a través de la Organización Representante, autorizan desde ya a Sercotec para la difusión de su proyecto mediante medios de comunicación, para promoción del Programa y del Servicio.

- ✓ Frente a cualquier información entregada o situación que falte a la verdad, se le dará término inmediato al contrato suscrito. Asimismo, en cualquier circunstancia que implique un conflicto de interés, y que, en general, afecte el principio de probidad, según determine Sercotec.
- ✓ Se recuerda que **Sercotec NO TIENE** compromisos con terceras personas o empresas para que cobren a los/as postulantes por elaborar y/o presentar su proyecto, por tanto, la elaboración y postulación del proyecto es de exclusiva responsabilidad de la Organización que postula.
- ✓ La participación en esta convocatoria implica claramente el conocimiento y aceptación de las características del Programa y las condiciones para postular.
- ✓ Sercotec podrá interpretar o modificar las presentes bases, pero siempre que no se altere lo sustantivo de éstas, ni se afecte el principio de igualdad de las Organizaciones Postulantes. Dichas alteraciones, en caso de ocurrir, serán oportunamente informadas.

## ANEXO N° 1 MEDIOS DE VERIFICACIÓN

Nota: Los requisitos y documentos comprendidos en este Anexo serán revisados por Sercotec a fin de verificar el cumplimiento del punto 3.1 “Requisitos para postular”.

| Requisito   | Documento que acredita el cumplimiento   |
|---|--|
| <p><b>a)</b> Acreditar ser una organización legalmente constituida y vigente o, en su caso, ser una organización con la constitución legal en trámite. <b>(Para la formalización se requiere constitución completa)</b></p> | <p>Documentos de su constitución y antecedentes en donde conste la personería del representante legal y el certificado de vigencia emitido con una antigüedad máxima de 60 días corridos contados desde la postulación. En caso de ser una organización en trámite, aquellos antecedentes que acrediten el inicio de las gestiones conducentes a la obtención de existencia legal. (escritura de constitución, comprobantes de ingreso ante la autoridad competente que otorgue personalidad jurídica, etc.)</p> |
| <p><b>b)</b> La Organización Representante debe contar con RUT ante el Servicio de Impuestos Internos - S.I.I. (pudiendo tener o no inicio de actividades) o su gestión en trámite.</p>                                     | <p>Consulta situación tributaria de terceros en portal WEB de SII, realizada y verificada por Sercotec.</p>  |
| <p><b>c)</b> Que al menos 50% de los socios de la organización sean micro o pequeñas empresas (con iniciación de actividades- SII).</p>   | <p>Anexo 3 Declaración Jurada Simple<br/>Sercotec podrá verificar en base a información del Servicio de Impuestos Internos (SII) los requisitos indicados en letras c).</p>  |
| <p><b>d)</b> Que exista en el barrio comercial mínimo de 30 establecimientos de comercios y servicios</p>   |  |
| <p><b>e)</b> Declaración del número de empresas y comercios del barrio comercial y su representatividad.</p>  |  |
| <p><b>f)</b> Que el barrio tenga una identidad conocida como zona comercial dentro de su área de influencia, que puede ser comunal, provincial y/o regional.</p>  | <p>Verificado por Sercotec en base a información indicada en formulario de postulación y aparición en medios de comunicación y/o redes sociales, o en su caso conocida por la presencia de hitos patrimoniales.</p>  |
| <p><b>g)</b> Que el barrio se encuentre inserto en un espacio público de uso comercial o mixto, con continuidad relevante de comercios (lineal)</p>   | <p>Verificado por Sercotec en base a la documentación fotográfica que de cuenta de la presencia de comercio lineal</p>   |
| <p><b>h)</b> Contar con un compromiso de aporte empresarial mayor o igual al 10% en relación al financiamiento entregado por Sercotec, para el primer año de ejecución.</p>   | <p>Anexo 4 Carta compromiso de aporte de la organización firmado.</p>  |
| <p><b>i)</b> Completar el formulario de postulación disponible en <a href="http://www.barrioscomercialeschile.cl">www.barrioscomercialeschile.cl</a></p>  | <p>Verificado por Sercotec</p>   |

## ANEXO N° 2 PAUTA DE EVALUACIÓN PARA LA SELECCIÓN

| <b>1. Atributos y Potencial de Desarrollo del Barrio Comercial (45%)</b>        |  |   |  |
|---|--|---|--|
| <b>CRITERIOS</b>  | <b>MEDIO DE VERIFICACIÓN</b>   | <b>JUSTIFICACIÓN</b>  | <b>NOTA</b>  |
| <b>Equipamiento y accesibilidad del barrio comercial</b><br><br><b>(5%)</b>     | Accesos a medios de transporte, presencia de estacionamientos, disponibilidad de servicios financieros, educativos, de salud indicados en formulario de postulación  | Identificar brechas de accesibilidad  | 2: baja accesibilidad y nula disponibilidad<br>5: mediana accesibilidad y disponibilidad<br>7: alta accesibilidad y disponibilidad   |
|   | <b>Formularios de Postulación</b><br>- Indicar las principales vías o calles de acceso al barrio comercial<br>- ¿Existen estacionamientos para vehículos en el área?<br>- Indicar los medios de transporte público para acceder al área<br>- ¿Disponibilidad de cajeros automáticos en el área?<br>- Presencia de servicios financieros (bancos, afp, cajas de compensación, oficinas de pagos de cuentas, etc)<br>- Presencia de servicios de salud<br>- Presencia de servicios educacionales<br>- Presencia de servicios u oficinas públicas |   |  |
| <b>Predominancia de la actividad comercial en el barrio</b><br><br><b>(15%)</b> | Polígono y localización del Barrio Comercial, junto con información de las empresas de comercio y servicio, agregada por rubro, indicado en formulario de postulación  | Identificar el nivel de actividad comercial existente en el área  | 2: El barrio presenta baja predominancia de la actividad y densidad comercial<br>5: El barrio presenta mediana predominancia de la actividad y densidad comercial<br>7: El barrio presenta alta predominancia de la actividad y densidad comercial |
|   | <b>Formularios de Postulación</b><br>- Localización (Indicar ubicación geográfica del área comercial, detallando las calles que abarca)<br>- Adjuntar Mapa de la localización<br>- Adjuntar fotografías del barrio comercial<br>- Número de comercios existentes en el barrio (según catastro)<br>- Tipo de Comercio   |   |  |
| <b>Demanda de clientes y usuarios del barrio comercial</b><br><br><b>(5%)</b>   | Descripción del tipo de clientes y usuarios del barrio solicitado en el formulario de postulación  | Evaluar el grado de conocimiento que la organización tiene sobre los clientes del barrio y potenciales usuarios | 2: Bajo nivel de conocimiento de los clientes y usuarios del barrio<br>5: Medio nivel de conocimiento de los clientes y usuarios del barrio<br>7: Alto nivel de conocimiento de los clientes y usuarios del barrio                                 |
|   | <b>Formularios de Postulación</b><br>- Describa brevemente a los clientes y usuarios del barrio  |   |  |
|   | Información (hitos patrimoniales, recursos naturales, ZOITS, otros)  | Potencial turístico, patrimonial y de   | 2: Baja presencia de atributos turísticos, patrimoniales e identitarios  |

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| <b>Atributos Turísticos e Identitarios</b><br><br>(10%)   |   | identidad del barrio  | 5: Mediana presencia de atributos turísticos, patrimoniales e identitarios<br>7: Alta presencia de atributos turísticos, patrimoniales e identitarios                   |
|   | <b>Formularios de Postulación</b><br>- Describa brevemente la historia comercial del área, rescatando los principales atributos comerciales y de identidad"<br>- Presencia de Hitos Patrimoniales y/o Arquitectónicos (indicar nombres y descripción)<br>- Señalar si el el área comercial, su entorno o edificaciones se encuentran bajo alguna declaratoria o reconocimiento del Consejo de Monumentos Nacionales o de los instrumentos de planificación territorial. |   |   |
| <b>Inversiones y proyectos para el desarrollo del área donde se inserta el barrio comercial</b><br><br>(5%) | Información de planes, proyectos de inversión.  | Establecer si existen proyectos e inversiones implementándose en el área, vinculados a planes y/o programas territoriales y/o sectoriales (públicos o privados) | 2: Baja inversión y desarrollo de planes y proyectos<br>5: Mediana inversión y desarrollo de planes y proyectos<br>7: Alta inversión y desarrollo de planes y proyectos |
|   | <b>Formularios de Postulación</b><br>- Existe algún proyecto de inversión pública o privada que será ejecutado en el área<br>- Existe algún proyecto de inversión pública o privada que esté actualmente en construcción en el área   |   |   |
| <b>Conocimiento y existencia de la imagen marca del barrio comercial</b><br><br>(5%)                        | Buscadores de internet, redes sociales, medios de comunicación digitales y escritos.  | Corroborar que el área tiene una identidad comercial reconocida por la comunidad y clientes medida por la aparición en medios de comunicación y redes sociales  | 2: Aparición baja o esporádica<br>5: Aparición Media<br>7: Aparición Alta   |
|   | <b>Formularios de Postulación</b><br>- Redes Sociales (facebook opcional, instagram opcional, twitter opcional, Otra). Indicar links<br>- Página web<br>- Aparición en medios de comunicación (físicos o digitales)   |   |   |
| <b>2. Articulación y capacidad de Gestión de la Organización (25%)</b>                                      |   |   |   |
| <b>Representatividad</b><br><br>(5%)  | Anexo 3 letra d)  | Representatividad de la organización, considerando los socios micro y pequeñas empresas de la organización en   | 1: < 20%<br>3: => 20%<br>5: => 30%<br>7: => 40%   |

|   |   |   |  |
|---|---|---|--|
|   |   | relación al total de empresas (comercios) del barrio  |  |
|   | <b>Formularios de Postulación</b><br>- Número total de empresas, locales comerciales y de servicios del barrio comercial<br>- Nro de Miembros de la Organización<br>- Adjuntar Declaración jurada simple de representatividad (Anexo 3) |   |  |
| <b>Funcionamiento de la organización y su gobernanza</b><br><br>(5%)                                      | Descripción de las comisiones de trabajo de la organización, su organigrama y estructura de gobernanza para cumplir los objetivos.  | Conocer la estructura organizativa de la organización   | 3: Sin estructura organizativa.<br>5: Estructura organizativa simple (directiva más un nivel de subdivisión).<br>7: Estructura compleja de organización (comisiones de trabajo, delegados u otros niveles)                                 |
|   | <b>Formularios de Postulación</b><br>- Describa el funcionamiento de la organización y su gobernanza<br>- ¿La organización cuenta con ingresos propios?   |   |  |
| <b>Realización de actividades y proyectos para el desarrollo comercial del barrio</b><br><br>(10%)        | Descripción de las actividades y proyectos realizados por la organización del barrio comercial en el formulario de postulación.   | Conocer las acciones que las organización ha realizado o implementado en beneficio del barrio           | 1: No se han desarrollado actividades y/o proyectos<br>3: => Se ha realizado al menos 1 actividad y/o proyecto<br>5: Se han desarrollado al menos 2 actividades y/o proyectos<br>7: Se han desarrollado más de 3 actividades y/o proyectos |
|   | <b>Formularios de Postulación</b><br>- Descripción de la realización de acciones en beneficio del barrio comercial  |   |  |
| <b>Compromisos de aportes terceros</b><br><br>(5%)  | Anexo 5   | Valorar el nivel de compromiso de terceros (públicos - privados) con el desarrollo del barrio comercial | 1: Sin compromiso de aportes<br>3: Sólo aportes no pecuniarios<br>5: Compromiso de aporte en efectivo<br>7: Compromiso de aporte en efectivo y no pecuniario   |
|   | <b>Formularios de Postulación</b><br>- Carta de compromisos de terceros (Anexo 5)   |   |  |
| <b>3. Justificación y objetivos de la organización para el fortalecimiento del Barrio Comercial (30%)</b> |   |   |  |
| Necesidades planteadas<br><br>(10%)   | Las necesidades descritas en el formulario de postulación son pertinentes y factibles de abordar con la metodología de trabajo del Programa   | Pertinencia con los objetivos y metodología del Programa  | 2: Baja pertinencia y factibilidad de abordar<br>5: Media pertinencia y factibilidad de abordar<br>7: Alta pertinencia y factibilidad de abordar   |
|   | <b>Formularios de Postulación</b><br>- Indique las principales debilidades del área comercial<br>- Indique las principales amenazas del área comercial  |   |  |

|   |  |  |  |
|---|--|--|--|
| <b>Oportunidades de desarrollo</b><br><br><b>(10%)</b>  | Las oportunidades de desarrollo indicadas en el formulario de postulación son pertinentes a los objetivos y metodología del Programa                             | Pertinencia con los objetivos y metodología del Programa | 2: Baja pertinencia y factibilidad de abordar<br>5: Media pertinencia y factibilidad de abordar<br>7: Alta pertinencia y factibilidad de abordar |
|   | <b>Formularios de Postulación</b><br>- Indique las principales fortalezas del área comercial<br>- Indique las principales oportunidades del área comercial       |  |  |
| <b>Objetivos de la organización</b><br><br><b>(10%)</b> | Los objetivos planteados por la organización son pertinentes a las necesidades y oportunidades del barrio y factibles de abordar por la metodología del Programa | Pertinencia con los objetivos y metodología del Programa | 2: Baja pertinencia y factibilidad de abordar<br>5: Media pertinencia y factibilidad de abordar<br>7: Alta pertinencia y factibilidad de abordar |
|   | <b>Formularios de Postulación</b><br>- Justifique brevemente ¿Por qué la organización desea postular?  |  |  |

## ANEXO N° 3 DECLARACIÓN JURADA SIMPLE DE REPRESENTATIVIDAD

En \_\_\_\_\_, a \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2019, el barrio comercial \_\_\_\_\_, representada por la Organización \_\_\_\_\_, RUT \_\_\_\_\_, representada a su vez por los señor/as:

1. Nombre \_\_\_\_\_  
RUT: \_\_\_\_\_ Cargo: \_\_\_\_\_
2. Nombre \_\_\_\_\_  
RUT: \_\_\_\_\_ Cargo: \_\_\_\_\_
3. Nombre \_\_\_\_\_  
RUT: \_\_\_\_\_ Cargo: \_\_\_\_\_

Declara que;

- a) El barrio comercial \_\_\_\_\_ cuenta con (indicar número) empresas y/o comercios.
- b) La organización a la cual representamos está compuesta por (indicar número) socios.
- c) Del total de socios de la organización (indicar número) son micro y pequeñas empresas formalizadas (con iniciación de actividades y ventas netas anuales iguales o inferiores a 25.000 UF), lo cual puede ser verificado por Sercotec con información del Servicio de Impuestos Internos.
- d) Por lo anterior, nuestra organización representa el \_\_\_\_\_% de las empresas y/o comercios del barrio comercial (c) / a))

---

**Nombre y Firma Representante**  
**barrio comercial**  
**RUT**

**pp. Organización** \_\_\_\_\_

**Barrio comercial** \_\_\_\_\_

**ANEXO 4**  
**CARTA COMPROMISO APORTE DE LA ORGANIZACIÓN**  
**(De aportar más 10% sobre el cofinanciamiento de Sercotec el primer año de ejecución)**

En \_\_\_\_\_, a \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2019, y en representación de la organización solicitante denominada \_\_\_\_\_, del barrio comercial \_\_\_\_\_ representada por los dirigentes y socios señor/as

1. Nombre \_\_\_\_\_ RUT: \_\_\_\_\_ Cargo: \_\_\_\_\_
2. Nombre \_\_\_\_\_ RUT: \_\_\_\_\_ Cargo: \_\_\_\_\_
3. Nombre \_\_\_\_\_ RUT: \_\_\_\_\_ Cargo: \_\_\_\_\_

Se comprometen a entregar un aporte empresarial, en efectivo, igual o mayor al **10%** sobre el valor del subsidio entregado por Sercotec para el primer año

En razón de lo anterior, se comprometen los dirigentes de la organización postulante con sus firmas;

\_\_\_\_\_  
**Nombre y Firma**

\_\_\_\_\_  
**Nombre y Firma**

\_\_\_\_\_  
**Nombre y Firma**

**ANEXO 5  
CARTA COMPROMISO DE TERCEROS**

En \_\_\_\_\_, a \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2019, y en representación de la institución/organización/empresa, denominada \_\_\_\_\_, representada por \_\_\_\_\_, se compromete a aportar al barrio \_\_\_\_\_, comuna \_\_\_\_\_, región \_\_\_\_\_

1. Nombre \_\_\_\_\_ RUT: \_\_\_\_\_ Cargo: \_\_\_\_\_

Indicar con X, según corresponda:

Aportes efectivos \$ \_\_\_\_\_ para realizar actividades y/o inversiones:

---

---

Aportes No pecuniarios equivalente a;

---

---

---

---

\_\_\_\_\_  
**Nombre y Firma**

**ANEXO N° 6**  
**DECLARACIÓN JURADA SIMPLE**  
**(No recuperan IVA)**

En \_\_\_\_\_, a \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2019, el barrio comercial \_\_\_\_\_, representada por la Organización \_\_\_\_\_, RUT \_\_\_\_\_, representada a su vez por los señor/as:

1. Nombre \_\_\_\_\_  
RUT: \_\_\_\_\_ Cargo: \_\_\_\_\_

2. Nombre \_\_\_\_\_ RUT: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ Cargo: \_\_\_\_\_

3. Nombre \_\_\_\_\_ RUT: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ Cargo: \_\_\_\_\_

Marcar según corresponda;

Declara que **NO recuperan el IVA o no hacen uso del crédito fiscal**, lo que deberán acreditar mediante libro de compraventa, el formulario 29 y la factura.

Declara que **NO recuperan el IVA y que NO llevan libro de compraventa**, dado que tienen el RUT ante SII pero no tienen inicio de actividades.  
Dan fe de esta información los dirigentes/as de la feria con sus firmas;

**Nombre y Firma Representante**  
**barrio comercial**  
**RUT**

pp. Organización \_\_\_\_\_

Barrio comercial \_\_\_\_\_

**ANEXO N° 7**  
**DECLARACIÓN JURADA SIMPLE DE PROBIDAD Y PRÁCTICAS**  
**ANTISINDICALES**

En \_\_\_\_\_, a \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2019, la organización \_\_\_\_\_ del barrio \_\_\_\_\_, representada por don/doña \_\_\_\_\_, Cédula de Identidad N° \_\_\_\_\_, ambos domiciliados para estos efectos en \_\_\_\_\_ declara bajo juramento, para efectos de la convocatoria "Programa Fortalecimiento de Barrios Comerciales, que:

Ninguno de los socios integrantes de esta organización representante del Barrio o el representante legal podrá tener contrato vigente, incluso a honorarios, con el Servicio de Cooperación Técnica, Sercotec, con el Agente Operador a cargo de la convocatoria, o con quienes participen en la asignación de recursos correspondientes a la convocatoria, y no es cónyuge o conviviente civil, ni tiene parentesco hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad inclusive respecto del personal directivo de Sercotec, o del personal del Agente Operador a cargo de la convocatoria o de quienes participen en la asignación de recursos correspondientes a la convocatoria, incluido el personal de la Dirección Regional de Sercotec que intervenga en la presente convocatoria".

- La organización del Barrio no ha sido condenada por prácticas antisindicales y/o infracción a los derechos fundamentales del trabajador dentro de los dos años anteriores.

Da fe de con su firma; \_\_\_\_\_

Firma  
(Representante)

Nombre:  
Cédula de  
Identidad: