



BASES DE CONVOCATORIA

CONVOCATORIA NACIONAL PROGRAMA

FORTALECIMIENTO DE BARRIOS COMERCIALES

Junio 2025

1. Antecedentes

El programa Fortalecimiento de Barrios Comerciales de Sercotec promueve la adopción de estrategias asociativas a nivel de barrio comercial, buscando que, a través de la cooperación, las micro y pequeñas empresas comerciales que lo conforman puedan aumentar su competitividad y mejorar el entorno urbano en el que se desenvuelven.

El programa surgió en 2015 con un diseño inédito a nivel nacional e internacional. En 2025, el comercio enfrenta un escenario desafiante, marcado por la inflación persistente, la digitalización del consumo y la competencia con grandes cadenas y plataformas online. Además, la seguridad y el acceso a financiamiento siguen siendo preocupaciones para los pequeños negocios.

Para enfrentar estos desafíos, los barrios comerciales en Chile han fortalecido su digitalización, adoptando herramientas tecnológicas para mejorar la comercialización, optimizando sus modelos de negocio y reforzando la seguridad. Además, han apostado por la innovación y la asociatividad para diferenciar su oferta, mejorar la experiencia de compra y atraer a nuevos clientes.

Es fundamental revitalizar la actividad comercial en los barrios mediante una estrategia de recuperación y colaboración que les permita adaptarse a las nuevas condiciones sociales, políticas y económicas. Esto fortalecerá su rol como interlocutores organizados, facilitando su vinculación con diversos actores clave para su desarrollo sostenible.

En el marco del programa, la revitalización comercial se concibe como una estrategia integral y colaborativa basada en la asociatividad, con un énfasis renovado en el uso activo y sostenible del espacio público. Además de la regeneración urbana y la modernización de la infraestructura, el programa promueve la recuperación de calles, plazas y paseos como entornos seguros, accesibles y dinámicos para la comunidad. Al fomentar su uso para actividades comerciales, culturales y comunitarias, se impulsa el fortalecimiento de las micro y pequeñas empresas que dan vida a estos espacios, potenciando su competitividad y sostenibilidad. De esta manera, se refuerza el papel de los barrios comerciales como motores de desarrollo económico, mejorando la calidad de vida de quienes residen, trabajan y consumen en ellos.

2. Descripción del Programa

2.1. ¿Qué es?

El Programa Fortalecimiento de Barrios Comerciales es un instrumento que tiene como objetivo promover la adopción de estrategias asociativas a nivel de barrio comercial, buscando que, a través de la cooperación, las micro y pequeñas empresas comerciales que lo conforman puedan aumentar su competitividad y mejorar el entorno urbano en que se desenvuelven.

Lo anterior, con el fin de apoyar la gestión comercial de las empresas y entidades presentes en él, junto con la agregación de valor de las condiciones del entorno físico y urbano en el cual se insertan. Se espera, mediante el financiamiento de los proyectos asociativos la construcción o fortalecimiento del capital social entre las comunidades de empresarios y actores del barrio, de manera de asegurar la sostenibilidad del barrio comercial, en cuanto a la coordinación del desarrollo asociativo, comercial, urbano y sustentable.

Específicamente, el programa busca:

1. Generar una estrategia común que dé sustento al desarrollo comercial y urbano del barrio en el mediano plazo, asegurando su sostenibilidad y capacidad de adaptación a nuevos escenarios.
2. Fortalecer la asociatividad y herramientas organizativas que potencien a las organizaciones o agrupaciones representativas del barrio comercial, promoviendo su autogestión y autonomía.
3. Fortalecer la identidad del barrio comercial mediante estrategias de puesta en valor (imagen de barrio, representación comunicacional, etc.), consolidándose como un destino atractivo y diferenciado.
4. Potenciar y mejorar la oferta comercial del barrio, impulsando la innovación, digitalización y estrategias de valor agregado que aumentan su competitividad.
5. Aumentar las ventas de las micro y pequeñas empresas en los barrios comerciales, fortaleciendo su capacidad de crecimiento y permanencia en el tiempo.
6. Promover el apalancamiento de recursos como una práctica autónoma y proyectiva de los barrios comerciales, reduciendo su dependencia de financiamiento externo y asegurando su viabilidad a largo plazo.
7. Integrar la sostenibilidad como un eje central del desarrollo comercial, fomentando prácticas responsables con el entorno, el uso eficiente de los recursos y modelos de negocio resilientes.
8. Fomentar un ecosistema comercial dinámico y competitivo que permita a los barrios comerciales adaptarse a los cambios del mercado y mantenerse en el tiempo.

Para su operación contempla dos etapas, las que tendrán asistencia técnica en terreno de un/a Gestor/a de barrio, ambas serán guiadas a través de una metodología que entregará Sercotec para el óptimo acompañamiento de los barrios.

1. Primera etapa de Activación Comercial (6 meses a un año)

Tiene por objetivo la implementación en terreno de una metodología de trabajo participativa que tendrá como resultado el fortalecimiento de la organización representativa del barrio para la realización de acciones conjuntas dirigidas a la activación comercial, la definición de una estrategia de desarrollo asociativo y un plan de acciones de mejora (Plan de desarrollo Comercial y Urbano PDCU) consensuadas con el barrio comercial.

En esta etapa se facilitará la articulación de actorías locales (empresas, vecinos/as, municipios y otros), con el fin de llevar a cabo distintas acciones de dinamización comercial (promoción, comunicación, desarrollo de imagen).

Se busca mejorar las condiciones comerciales de las personas empresarias 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.

2. 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.

La revitalización comercial 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, asociatividad, 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 acompañada por una asesoría y asistencia técnica de un/a Gestor/a a través de una metodología entregada por Sercotec y se financiarán actividades orientadas en 7 líneas de trabajo, los cuales se indican a continuación;

- 1. 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 de barrio. Además, se promoverá el desarrollo de soluciones colectivas para abordar necesidades comunes de quienes integran la organización, tales como el acceso a

financiamiento, a capacitaciones o a servicios de cuidado. Lo anterior apoyado con la asistencia técnica del/a gestor/a de barrio.

2. **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, entre otros), 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.
3. **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 una estrategia de marketing y difusión.
4. **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 quienes emprenden y en quienes trabajan y mejoras en las instalaciones y equipamiento de la empresa.
5. **Urbanismo para el comercio con 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 de uso público con el fin de promover un adecuado desarrollo de la actividad comercial donde aquellas intervenciones den cuenta y tengan el sello identitario de la imagen comercial desarrollada por el barrio comercial.
6. **Entorno y seguridad:** 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 ofrece el barrio. Se busca garantizar entornos seguros y accesibles para comerciantes, visitantes y residentes, promoviendo acciones que fortalezcan la seguridad, la iluminación, la limpieza y el orden del barrio. Asimismo, se fomentará la coordinación entre actorías locales para abordar problemáticas como el comercio informal, la ocupación indebida del espacio público y la prevención de delitos, generando una experiencia positiva para quienes transitan y trabajan en estos espacios.

7. **Medio ambiente y sustentabilidad:** Este ámbito está enfocado en promover prácticas de sustentabilidad ambiental en el comercio y en la gestión del espacio público del barrio. Se impulsarán iniciativas orientadas a la eficiencia energética, la reducción del consumo de agua, el reciclaje de residuos, la disminución del desperdicio de materiales y la implementación de puntos limpios. Además, se fomentará la adopción de estrategias de economía circular y buenas prácticas ambientales entre comerciantes, con el fin de hacer del barrio un entorno más sostenible y responsable con su entorno.

2.2. Qué beneficios entrega el Programa de Sercotec

Asistencia técnica prestada por el Agente Operador Sercotec (AOS) a través de un/a Gestor/a a la organización de acuerdo a una metodología de trabajo entregada por Sercotec para la activación del barrio comercial, la cual incluye un diagnóstico participativo y el desarrollo de una planificación estratégica, conducente a la elaboración de un Plan de Trabajo anual y su posterior ejecución (PDCU).

El programa se desarrolla en etapas con una duración total de hasta tres años.

En cada una de ellas, las actividades a ejecutar deben ser elaboradas en conjunto con el/la gestor/a de barrio y presentadas por la organización al Comité Ejecutivo Regional (CER) para su evaluación y aprobación. Además, requieren la revisión y visto bueno de la contraparte técnica del programa. Todas las actividades deben estar alineadas con los objetivos del programa y ajustarse a los criterios de financiamiento establecidos.

Primera Etapa (6 a 12 meses)

Fase 0: Financiamiento de hasta \$20.000.000 (veinte millones de pesos)

Segunda Etapa (1 a 2 años, según desempeño y disponibilidad presupuestaria) Para acceder a esta etapa, el barrio debe haber cumplido con los requisitos establecidos por Sercotec, así como con las actividades definidas en la primera etapa, desarrolladas conforme a la metodología del programa

Fase 1: Financiamiento de hasta \$35.000.000 (treinta y cinco millones de pesos), sujeto a disponibilidad presupuestaria.

Fase 2: Financiamiento de hasta \$25.000.000 (veinticinco millones de pesos) sujeto a disponibilidad presupuestaria.

Los recursos asignados más aporte de la organización podrán destinarse al financiamiento de actividades indicadas en el punto 4 de las bases y en los términos indicados en el punto 8.

2.3. Aporte de la organización

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

Primera etapa: entre el 2% al 10% en efectivo y en relación al financiamiento entregado por Sercotec, lo cual quedará pactado en el contrato con el AOS.

Segunda etapa: entre el 2% al 20% en efectivo en relación al financiamiento entregado por Sercotec, lo cual quedará pactado en el contrato con el AOS, siempre y cuando la organización haya cumplido con los requisitos establecidos por Sercotec para el acceso a la segunda etapa.

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.

3.1. Requisitos para postular

3.1.1 Organizaciones Legalmente Constituidas

Las organizaciones legalmente constituidas deberán cumplir con los requisitos descritos a continuación:

- a. Acreditar ser una organización legalmente constituida y vigente.
- b. Copia de cédula de identidad quien sea representante legal de la organización
- c. Contar con RUT ante el Servicio de Impuestos Internos - S.I.I (pudiendo tener o no inicio de actividades).
- d. Postular con al menos 15 empresas con inicio de actividades en primera categoría y ventas netas inferiores a 25.000 UF), en el polígono del barrio comercial postulado.
- e. Adjuntar las Carpetas Tributarias para solicitar créditos de todas las empresas (Últimos 12 meses)

- f. El barrio comercial a través del polígono propuesto debe tener continuidad relevante de comercios y una identidad reconocida como zona comercial dentro de su área de influencia.
- g. El 100% de las empresas postulantes deben tener domicilio comercial en el barrio comercial postulado.
- h. Contar con respaldo municipal respectivo a través de medio escrito (certificado municipal, correo electrónico, carta, acta de consejo, entre otros, emitido por autoridad o funcionario competente)
- i. No tener deudas previsionales o laborales, asociadas al RUT de la Organización.
- j. Completar el formulario de postulación disponible en www.sercotec.cl
- k. Presentar carta de compromiso aporte de la organización o agrupación (Anexo 4)
- l. Presentar carta de compromiso de terceros (Anexo 5)
- m. Que exista en el barrio comercial mínimo de 15 establecimientos de comercios y servicios (Anexo 3)
- n. Declaración del número de empresas y comercios del barrio comercial y su representatividad (Anexo 3).
- o. El Proyecto debe ser presentado en tiempo y forma, completando el formulario de postulación online, acompañando todos los antecedentes requeridos.

3.1.2. Agrupaciones (representación por Mandato):

Las agrupaciones deberán cumplir con los requisitos descritos a continuación:

- a. Agrupaciones o grupos de al menos 15 empresas con iniciación de actividades en primera categoría ante el SII y ventas netas inferiores a 25.000 UF, en el polígono del barrio comercial postulado.
- b. Mandato simple en el cual se define a una persona integrante como representante o mandatario/a para efectos del Programa.
- c. Copia de cédula de identidad de la persona mandataria.
- d. El 100% de las empresas postulantes deben tener domicilio comercial en el barrio comercial postulado.

- e. Adjuntar las Carpetas Tributarias para solicitar créditos de todas las empresas (Últimos 12 meses)
- f. El barrio comercial a través del polígono propuesto debe tener continuidad relevante de comercios y una identidad reconocida como zona comercial dentro de su área de influencia.
- g. Contar con respaldo municipal respectivo a través de medio escrito (Certificado municipal, correo electrónico, carta, acta de consejo, entre otros, emitido por autoridad o funcionario competente)
- h. No tener deudas previsionales o laborales, asociadas al RUT del mandatario de la agrupación.
- i. Completar el formulario de postulación disponible en www.sercotec.cl
- j. Presentar carta de compromiso aporte de la organización o agrupación. (Anexo 4)
- k. Presentar carta de compromiso de terceros (Anexo 5)
- l. Que exista en el barrio comercial mínimo de 15 establecimientos de comercios y servicios (Anexo 3B)
- m. Declaración del número de empresas y comercios del barrio comercial y su representatividad. (Anexo 3B)
- n. El Proyecto debe ser presentado en tiempo y forma, completando el formulario de postulación online, acompañando todos los antecedentes requeridos.

Los barrios que postulan con un mandatario podrán obtener personalidad jurídica como organización y formalizar su participación bajo esta figura en la segunda etapa. Durante la primera etapa, el cumplimiento de las obligaciones establecidas será de responsabilidad exclusiva de la persona mandataria.

No podrán postular aquellos barrios Beneficiarios del programa regular convocatoria 2019 y 2022.

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 o agrupación 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.

ÁMBITOS	PROYECTOS Y ACTIVIDADES
Fortalecimiento de la asociatividad	Capacitación y asesoría en liderazgo, habilidades interpersonales y resolución de conflictos para fortalecer el trabajo colaborativo y la cohesión organizacional.
	Formación en gestión administrativa y operativa, incluyendo aspectos legales, contables y financieros para fortalecer la sostenibilidad de la organización.
	Estrategias de comunicación y difusión para dar visibilidad a la organización y sus actividades.
	Adquisición de equipamiento esencial para el funcionamiento eficiente de la organización.
	Asistencia técnica para mejorar el modelo de negocio del barrio comercial.
	Desarrollo e implementación de un modelo de gestión para optimizar la administración del barrio.
	Organización de giras tecnológicas y pasantías para conocer modelos de gestión innovadores y casos de éxito.
	Creación de redes de colaboración con otras organizaciones y actores del ecosistema comercial y emprendedor.
Identidad, imagen y comunicación	Diseño e implementación de identidad visual y branding para el barrio comercial.
	Estrategias de marketing digital, incluyendo gestión de redes sociales, pauta publicitaria y contenido estratégico.

	Ejecución de campañas de promoción y visibilizarían en medios tradicionales y digitales.
	Instalación de módulos de información para orientar a clientes y visitantes.
	Producción de material publicitario, merchandising y elementos promocionales.
	Eventos de activación comercial y promoción de la identidad del barrio.
Mejora de la oferta comercial	Estudio de mercado y caracterización del cliente para potenciar la oferta comercial.
	Desarrollo de programas de fidelización de clientes mediante beneficios y experiencias.
	Organización de eventos de dinamización comercial, como festivales temáticos y promociones conjuntas.
	Implementación de plataformas digitales para ampliar la difusión y comercialización.
	Optimización de la experiencia de compra a través de estrategias de retail y atención al cliente.
Mejoras del pequeño negocio	Capacitación en gestión empresarial y estrategias de ventas.
	Mejoramiento de infraestructura y puntos de venta para fortalecer la experiencia del cliente.
	Asesoría técnica especializada en gestión, digitalización y expansión de mercado.

	Renovación y modernización de locales comerciales.
	Implementación de soluciones tecnológicas para mejorar la operación y la experiencia de compra.
Urbanismo para el comercio con identidad del barrio comercial	Intervención en fachadas para embellecer y unificar la imagen del barrio.
	Creación de murales y elementos icónicos representativos de la identidad local.
	Definición de la imagen visual y delimitación del barrio comercial.
	Unificación de señalética y elementos gráficos para mejorar la orientación.
	Instalación de mobiliario urbano, como bancas, tótems informativos, rampas de acceso y luminarias.
Entorno y seguridad	Instalación de cámaras de seguridad y sistemas de monitoreo.
	Implementación de botones de pánico y alarmas comunitarias para reforzar la seguridad.
	Colocación de mamparas de seguridad, celosías y puertas reforzadas.
	Mejoramiento de iluminación en espacios públicos y accesos comerciales.

	Desarrollo de un plan integral de gestión de seguridad para comerciantes y clientes.
	Entrega de insumos de seguridad como chapas eléctricas, candados y extintores.
Medio ambiente y sustentabilidad	Estrategias de gestión de residuos y reciclaje para negocios y comunidad.
	Implementación de medidas de eficiencia energética en locales comerciales.
	Promoción del uso de energías renovables en el comercio local.
	Fomento de la electromovilidad y transporte sustentable en el barrio.
	Incorporación de prácticas de economía circular y servicios sostenibles.

Sercotec promoverá y orientará la incorporación de la inclusión en las actividades que se realizan en el barrio. Para ello, se fomentarán iniciativas como:

Diseño accesible y universal: Implementación de vitrinas y señaléticas con enfoque inclusivo, considerando neutralidad de género y accesibilidad para personas con discapacidad. Esto incluye letreros en Braille, letra aumentada, señalización en lengua de señas y traducción a lenguas originarias.

Fomento de la empleabilidad inclusiva: Promoción de la contratación de personas con discapacidad en los comercios del barrio.

Capacitación en atención inclusiva: Entrenamiento para el personal de los comercios, con énfasis en la atención a clientes con discapacidad, como movilidad reducida o comunicación en lengua de señas.

Asimismo, se fomentará la articulación del barrio comercial con los servicios de cuidado cercanos, u otros servicios que se identifiquen como necesarios, para que las personas empresarias y trabajadoras puedan conciliar de mejor manera la vida laboral, familiar y personal. Además, se fomentará la habilitación de áreas de descanso, baños inclusivos y espacios accesibles para personas con movilidad reducida.

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 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 4 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 o registro de compraventa porque sólo tienen RUT ante el SII sin inicio de actividades, se deberá presentar una declaración jurada simple de acuerdo al Anexo 4 de Bases, donde se acredite que no se recuperará el IVA.

Cuando se trate de contribuyentes que debido a su condición tributaria no tengan derecho a hacer uso de impuestos como crédito fiscal, dichos impuestos se pueden contemplar como aporte empresarial y ser parte de su rendición. Para esto, el agente operador deberá solicitar al beneficiario y mantener en sus registros, en formato digital, la “Carpeta Tributaria para Solicitar Créditos”, disponible en la página web del SII, en la cual acredite dicha situación. Adicionalmente, el agente operador deberá solicitar el Formulario 29 del mes respectivo, en que se efectuó la imputación de este impuesto, a fin de acreditar que la situación tributaria del contribuyente se mantiene.

En caso de que existiesen contribuyentes que por su condición tributaria sean susceptibles de recuperar estos impuestos y opten por acogerse a la excepción del párrafo anterior, deben además acreditar mediante la presentación de copia del Libro de Compraventa y una copia del Formulario 29 donde declare estos documentos tributarios como “sin derecho a crédito” (Línea 24 Códigos 564 y 521).

Sólo para el caso de aquellos instrumentos que no contemplen aporte empresarial o que el porcentaje de aporte empresarial no cubra el impuesto, aquellos impuestos no recuperables podrán ser cargados al cofinanciamiento Sercotec.

Dado lo anterior, Sercotec no financia ningún tipo de impuestos que tengan carácter de recuperables, por parte del beneficiario y/o Agente Operador.

- 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

Para acceder a este instrumento, la organización deberá completar un formulario de postulación online (www.sercotec.cl) y adjuntar la documentación que allí se solicita (Anexo 1).

5.1 Plazos de postulación

Postulación	Día	Fecha	Horario de recepción continental
Inicio	Martes	03-06-2025	15:00
Cierre	Jueves	03-07-2025	15:00

5.2 Pasos para postular

1. Descargar y leer las Bases de Convocatoria y Anexos correspondientes a su región, disponibles en el portal Web de Sercotec: www.sercotec.cl
2. El representante o mandatario/a de la organización deberá registrarse en el portal de Sercotec y agregar a la organización postulante en la sección "Mis Organizaciones".
3. Completar y enviar la ficha de postulación con los documentos adjuntos a través del sitio web de Sercotec, cumpliendo con las condiciones y restricciones de financiamiento descritas en estas Bases y Anexos de Convocatoria

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.

5.3 Orientación en la postulación

Sercotec pondrá a disposición de las organizaciones y agrupaciones postulantes la información del Programa a través de los Puntos MIPE regionales, las direcciones regionales, oficinas provinciales y página web www.sercotec.cl y www.barrioscomercialeschile.cl. Revisar anexo n°9.

6. Evaluación y selección de postulantes

La Evaluación y selección de organizaciones beneficiarias contempla cuatro etapas:

1. Evaluación de admisibilidad.
2. Evaluación técnica de los proyectos que resultaron admisibles.
3. Evaluación del Comité de Evaluación Regional.
4. Evaluación de Comité Nacional
5. Selección de los proyectos beneficiarios.
6. Avisos de los resultados

6.1 Evaluación de admisibilidad.

El Agente Operador de Sercotec, a través de un profesional o profesionales, realiza la revisión de los requisitos de admisibilidad indicados y verificará el cumplimiento de los requisitos y condiciones establecidos en el punto 3.1 y Anexo N° 1.

6.2 Evaluación técnica

Sercotec, a través de una comisión designada por el/la Director/a Regional correspondiente, llevará a cabo la evaluación de los barrios postulantes, aplicando los criterios y ponderaciones establecidos en el Cuadro N° 1 y la Pauta de Evaluación del Anexo N° 2 de las presentes bases.

Para complementar esta evaluación, Sercotec podrá realizar visitas al terreno y/o recopilar registros telefónicos, fotográficos o audiovisuales, asegurando siempre el principio de igualdad entre los postulantes y dejando respaldo de estos registros.

Los resultados quedarán consignados en un Acta de Evaluación firmada, la cual incluirá el listado de los barrios comerciales evaluados, ordenados de mayor a menor puntaje. Finalmente, cada Director/a Regional determinará la nota de corte que definirá qué organizaciones avanzan a la siguiente etapa, en función de la disponibilidad presupuestaria regional. Revisar detalle en anexo n° 2.

Esta evaluación corresponderá al 30% de la nota final.

Cuadro 1:

Criterio	Descripción	Ponderación %
1. Atributos y Potencial de Desarrollo del Barrio Comercial	Evalúa la infraestructura, conectividad y capacidad del barrio para atraer clientes y negocios.	40%
2. Articulación y capacidad de gestión	Se evalúa la capacidad de la organización o agrupación para representar y coordinar a los comercios del barrio, desarrollar iniciativas y gestionar apoyos externos.	20%
3. Justificación y objetivos de la organización para el fortalecimiento del Barrio Comercial	Se analiza si la organización identifica correctamente las necesidades del barrio y propone objetivos y oportunidades alineados con el enfoque del Programa.	30%
4. Estrategia de Sustentabilidad	Se evalúa el compromiso del barrio con el desarrollo sostenible, considerando acciones y planes que reduzcan su impacto ambiental.	10%

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

6.3 Evaluación y selección Comité de Evaluación Regional (CER)

Las postulaciones que avanzan a esta etapa serán evaluadas por el Comité de Evaluación Regional (CER), siguiendo los criterios y ponderaciones establecidas.

La evaluación se realizará a través de una entrevista, que podrá ser presencial o virtual (Sercotec registrará la sesión). En esta instancia, cada barrio, a través de sus representantes, contará con un máximo de 25 minutos para presentar su proyecto.

Será obligatorio que participe al menos un representante y un integrante del grupo postulante.

Las principales facultades del Comité de Evaluación Regional (CER) son:

1. Evaluar y calificar la totalidad de los proyectos que lleguen a esta etapa.
2. Solicitar antecedentes y/o documentación adicional para verificar y evaluar los criterios establecidos.
3. Formular recomendaciones a los proyectos, si corresponde.
4. Asignar recursos a los proyectos seleccionados.

El resultado de esta evaluación representará el **50% de la nota final**.

Cuadro 2

Criterio	Descripción	Ponderación %
1. Claridad y Estructura de la Presentación	Se evalúa si la exposición es clara, bien organizada y cubre los aspectos clave dentro del tiempo asignado.	10%
2. Organización y Gobernanza	Se explica cómo está organizado el barrio comercial, cuál es su liderazgo y cómo se llevó a cabo la toma de decisiones para postular al proyecto.	10%
3. Cohesión y Compromiso de los Comerciantes del barrio	Se analiza el grado de cohesión y compromiso de los comerciantes en torno al proyecto postulado, considerando la socialización de la iniciativa, la participación de los distintos sectores comerciales y la representatividad en la presentación. Se valora que la participación no se limite sólo a la directiva o representante mandatario/a, sino que tenga un alcance mayor.	10%
4. Justificación del Proyecto y Necesidad de Financiamiento	Se evalúa la capacidad de ejecución del proyecto, considerando el conocimiento sobre permisos, normativas relacionado con el entorno en que se desarrolla el proyecto.	20%

5. Conocimiento administrativo, económico y social del barrio	Se evalúa la capacidad de ejecución del proyecto, considerando el conocimiento sobre permisos, normativas relacionado con el entorno en que se desarrolla el proyecto.	10%
6. Sostenibilidad y Proyección del Proyecto	Se describe cómo el proyecto se mantendrá en el tiempo y de qué manera contribuirá al fortalecimiento de la asociatividad en el barrio.	10%
7. Impacto Asociativo, Económico y Social	Se detallan los beneficios esperados del proyecto para la economía local y su impacto en el desarrollo del barrio.	10%
8. Viabilidad Técnica y coherencia	Se analiza si el proyecto presenta viabilidad técnica, asegurando que explica y fundamenta los criterios anteriores y que es coherente con el formulario de postulación.	10%
9. Respuesta de Preguntas del Comité	Se mide la claridad y el conocimiento demostrados en la defensa del proyecto ante el comité.	10%

6.4 Evaluación de Comité Nacional de Barrios

El Comité de Evaluación Nacional estará conformado por el Comité de Gerentes de SERCOTEC y representantes de otras instituciones o servicios con un perfil técnico institucional, provenientes de áreas como turismo, cultura, prevención del delito, economía, entre otras que sean pertinentes con los ámbitos de intervención del programa.

Cada Director/a Regional, junto con el encargado/a del programa en su región, o a quien se asigne, presentará las notas obtenidas por los barrios en la evaluación técnica y en la evaluación del CER. Además, expondrá los proyectos mejor posicionados según el ranking de estas evaluaciones y en función de la cobertura asignada.

Cuadro 3

Criterio	Descripción	%
Contribución al Desarrollo Regional y Nacional	Evalúa cómo el proyecto aporta al desarrollo de la región y su alineación con las estrategias regionales u otros instrumentos de planificación territorial (de fomento productivo, comercio, turismo, desarrollo urbano u otro) Se valora su potencial para fortalecer la identidad local y generar beneficios a largo plazo.	50%
Impacto en la Comunidad y Fortalecimiento del Tejido Social	Analiza de qué manera el proyecto mejorará las condiciones del barrio y beneficiará a la comunidad, promoviendo la cohesión social, la inclusión y el fortalecimiento del comercio local. Se considera la integración de distintos actores y sectores del barrio.	50%

El Comité Nacional de Barrios evaluará estas presentaciones y asignará una nota final, la cual representará el 20% del puntaje total del proceso de selección.

Revisar detalle en anexo n° 2.

6.5 Selección de los proyectos beneficiarios.

De acuerdo con la disponibilidad presupuestaria de cada región y los resultados obtenidos en la evaluación técnica y del Comité de Evaluación Regional (CER) y comité Nacional de barrios se realizará la selección de los Barrios Comerciales beneficiarios. Esta selección se efectuará en estricto orden de puntaje, considerando las calificaciones obtenidas en todas las instancias y las ponderaciones establecidas para cada criterio de evaluación.

Los resultados quedarán registrados en un Acta de Evaluación y Selección firmada, que contendrá el listado de los barrios seleccionados, lista de espera y no seleccionados conforme a la metodología aplicada.

6.5.1 Criterios de desempate

En caso de que exista igualdad de asignación de puntajes entre las personas seleccionadas, o en su defecto, en la lista de espera, se utilizará el siguiente método de desempate:

1. Se escogerá a la organización o agrupación postulante que tenga mayor número de personas naturales de sexo registral femenino entre sus integrantes.
2. Si aun así se mantiene el empate, se escogerá a aquella postulación que haya sido enviada primero al sistema de postulación respectivo

6.6 Avisos de los resultados

Sercotec notificará a los representantes de las organizaciones o agrupaciones de los barrios comerciales que resulten seleccionados, en adelante “Barrios Comerciales Beneficiados”, a través del correo electrónico registrado en la ficha de postulación. En este correo se informarán los resultados obtenidos y las fechas de los pasos a seguir para formalizar y ejecutar las siguientes etapas.

Asimismo, se notificará a los representantes de las organizaciones o agrupaciones de los barrios comerciales que **no resulten beneficiarios**, utilizando el correo electrónico registrado en su ficha de postulación.

Es fundamental, dado que se trata de una postulación en línea, que los postulantes registren correctamente sus datos de contacto. En particular, el correo electrónico ingresado será el medio oficial de comunicación durante todas las etapas de este proceso, permitiendo dejar constancia y registro de cada notificación.

7. Formalización

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

- 1) Para Organizaciones legalmente constituidas: 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.
- 2) Para agrupaciones: copia de la Cédula de Identidad, Mandato de representación (Anexo 3-B)
- 3) No tener rendiciones pendientes con Sercotec o el Agente operador respectivo, lo cual será verificado por el AOS y Sercotec.
- 4) No tener deudas previsionales o laborales, asociadas al RUT de la organización legalmente constituida o del RUT de la persona mandataria de la agrupación, según corresponda (F30).
- 5) Declaración Jurada Simple de No recupera IVA, disponible en el Anexo N° 6.
- 6) Declaración Jurada Simple de Probidad y Prácticas Antisindicales, disponible en el Anexo N° 7

7) Declaración Jurada Simple de No Consanguinidad en la Rendición de los Gastos, disponible en el Anexo N° 8.

Una vez entregados los documentos indicados anteriormente, el Barrio comercial beneficiario debe firmar un contrato con el agente operador de Sercotec, el cual establecerá los compromisos y deberes de ambas partes.

En el caso de que la Organización o agrupación no cumpla con los requisitos de formalización, Sercotec se encontrará facultado para no entregar los servicios al Barrio seleccionado, notificando la decisión y pudiendo correr la lista de espera generada en el CER.

La suscripción del contrato debe realizarse en un plazo no superior a 5 días hábiles administrativos contados desde la notificación realizada por correo electrónico. Si la organización lo solicita de manera formal, antes de finalizado el plazo inicial de formalización, Sercotec a través de su Director/a Regional, estará facultado para otorgar un plazo adicional por escrito, el cual no podrá ser superior a 5 días hábiles administrativos.

NOTA :

En el caso de que la Organización Beneficiaria no cumpla con los requisitos de formalización o con los plazos de firma de contrato, Sercotec se encontrará facultado para no entregar los servicios al barrio seleccionado, notificándose de la decisión y pudiendo correr la lista de espera generada en el CER.

Sercotec podrá interpretar, aclarar o modificar las presentes bases de convocatoria, siempre que con ello no se altere lo sustantivo de éstas ni se afecte el principio de igualdad de postulantes. Dichas interpretaciones, aclaraciones o modificaciones, serán oportunamente informadas. El cumplimiento de los requisitos tanto de postulación como de formalización deben mantenerse desde el inicio de la presente convocatoria hasta la completa ejecución del proyecto, para lo cual Sercotec se reserva el derecho a volver a solicitar los medios de verificación respectivos, analizar la pertinencia de la continuidad de los proyectos y en el caso de ser necesario, poner término a los mismos.

La ampliación de cualquier etapa de ejecución deberá ser solicitada formalmente por cada organización al/a la director/a regional. Dicha ampliación no podrá exceder los compromisos establecidos en la ejecución presupuestaria ni en el convenio de agenciamiento del AOS y Sercotec en casos debidamente justificados.

8. Ejecución

La asistencia técnica en terreno estará apoyada por un/a Gestor/a 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 proyecto, formulación y presentación al Comité de Evaluación Regional (CER):** La organización en conjunto con el/la Gestor/a 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/La Gestor/a 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 o la Ejecutivo/a de fomento contraparte del programa** podrá aprobar la redistribución de fondos dentro de una actividad, siempre que este no supere el 40% del presupuesto asignado y no modifique el objetivo del proyecto. Esta distribución podrá realizarse sin necesidad de aprobación del Comité CER, quedando registro de aquello.

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. 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 y/o reembolso, bajo cualquier modalidad, el AOS y la organización, deberán participar en forma conjunta en la compra.

1. Compra asistida: Bajo esta modalidad, el AOS y la organización, deberán participar en forma conjunta en la compra. Para compras bajo esta modalidad, el monto de las mismas debe ser igual o superior a \$100.000 (cien mil pesos) netos.

2. Reembolso de gastos: En dicho caso la persona beneficiaria deberá presentar la factura en original y copia cedible del bien o servicio pagado, para su posterior reembolso. El Agente reembolsará los recursos correspondientes en un plazo no superior a 15 (quince) días hábiles contados desde la fecha en que se solicita el reembolso. El beneficiario/a deberá financiar los impuestos asociados a las compras realizadas.

Respecto de aquellas organizaciones que hacen uso del crédito fiscal, será de responsabilidad de la organización el financiamiento del monto correspondiente al IVA. La factura o boleta queda a nombre de la Organización o persona que firma el contrato con el AOS, según corresponda

Se debe tener presente que, una vez finalizada la ejecución del proyecto, Sercotec solicitará al Agente Operador (AOS) la elaboración de un informe de cierre del proyecto, considerando evidencia fotográfica de la ejecución del mismo.

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 a la persona beneficiaria:

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 la persona beneficiaria, 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 a la organización beneficiaria:

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 a la organización beneficiaria las siguientes situaciones, entre otras:

- No dar aviso al Agente Operador Sercotec, en tiempo y forma, acerca de la imposibilidad de entregar 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 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/la Director/a Regional Sercotec. Se entenderá terminado el contrato desde la notificación por carta certificada al domicilio de la organización señalada 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 (subsidio 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 o agrupación 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 jurídica o agrupación, 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 o agrupación 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 o agrupaciones 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”.

Las organizaciones jurídicas deberán cumplir con los requisitos descritos a continuación:

Requisito	Medio de verificación
a. Acreditar ser una organización legalmente constituida y vigente	Documentos de su constitución y antecedentes en donde conste la personería del representante legal, certificado de vigencia emitido con una antigüedad máxima de 90 días corridos contados desde el cierre de la postulación
b. Cédula de identidad del representante legal.	Copia de cédula de identidad por ambos lados
c. Debe contar con RUT ante el Servicio de Impuestos Internos-S.I.I (pudiendo tener o no inicio de actividades).	Copia del Rut, Consulta situación tributaria de terceros en el SII, realizada y verificada por Sercotec.
d. Postular con al menos 15 empresas con inicio de actividades en primera categoría y ventas netas inferiores a 25.000 UF), y domicilio comercial en el polígono del barrio comercial postulado.	Verificado por Sercotec en base a la información indicada en el formulario de postulación, mapa de localización, carpetas tributarias y fotografías adjunto..
e. El 100% de las empresas postulantes deben tener inicio de actividades en primera categoría ante el SII y ventas netas inferiores a 25.000 UF.	Carpetas Tributarias para solicitar créditos de todas las empresas postulantes (Últimos 12 meses). La carpeta debe estar completa para el cálculo de ventas o, en su defecto, incluir el F-29 del mes correspondiente. Se podrán considerar meses declarados sin movimiento para dicho cálculo

f. El barrio comercial a través del polígono propuesto debe tener continuidad relevante de comercios y una identidad reconocida como zona comercial dentro de su área de influencia.	Verificado por Sercotec en base a información indicada en formulario de postulación, fotografías y aparición en medios de comunicación y/o redes sociales, o en su caso conocida por la presencia de hitos patrimoniales.

Las Agrupaciones deberán cumplir con los requisitos descritos a continuación:

Requisito	Medio de verificación
a) Agrupaciones o grupos de al menos 15 empresas con iniciación de actividades en primera categoría ante el SII y ventas netas inferiores a 25.000 UF, en el polígono del barrio comercial postulado.	Mandato disponible en Anexo N°3-B
b) Mandato simple en el cual se define a una persona integrante como representante o mandataria para efectos del Programa.	Mandato disponible en Anexo N°3-B
c) Copia de cédula de identidad de la persona mandataria.	Copia de cédula de identidad por ambos lados
d) El 100% de las empresas postulantes deben tener domicilio comercial en el barrio comercial postulado.	Verificado por Sercotec en base a la información indicada en el formulario de postulación, mapa de localización, carpetas tributarias y fotografías adjunto..

e) El 100% de las empresas postulantes deben tener inicio de actividades en primera categoría ante el SII y ventas netas inferiores a 25.000 UF.	Carpetas tributarias para solicitar créditos de todas las empresas postulantes (Últimos 12 meses) La carpeta debe estar completa para el cálculo de ventas o, en su defecto, incluir el F-29 del mes correspondiente. Se podrán considerar meses declarados sin movimiento para dicho cálculo
f) El barrio comercial a través del polígono propuesto debe tener continuidad relevante de comercios y una identidad reconocida como zona comercial dentro de su área de influencia.	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.
g) Contar con respaldo municipal respectivo a través de medio escrito (Certificado municipal, correo electrónico, carta, acta de consejo, entre otros, emitido por autoridad o funcionario competente)	Certificado municipal, correo electrónico, carta, acta de consejo, entre otros, emitido por autoridad o funcionario competente.
h) No tener deudas previsionales o laborales morosas, asociadas al RUT del mandatario de la agrupación.	Certificado de cumplimiento de obligaciones laborales y previsionales. (F30).
i) Completar el formulario de postulación disponible en www.sercotec.cl	Verificado por Sercotec.
j) Presentar carta de compromiso aporte de la organización o agrupación.	Anexo N° 4.
k) Presentar carta de compromiso de terceros	Anexo N° 5.
l) Que exista en el barrio comercial mínimo de 15 establecimientos de comercios y servicios	Anexo N°3 -B
m) Declaración del número de empresas y comercios del barrio comercial y su representatividad.	Anexo N°3 -B

o) El Proyecto debe ser presentado en tiempo y forma, completando el formulario de postulación online, acompañando todos los antecedentes requeridos.	Verificado por Sercotec.
---	--------------------------

ANEXO N° 2

PAUTA DE EVALUACIÓN TÉCNICA

1. Atributos y Potencial de Desarrollo del Barrio Comercial	Evalúa la infraestructura, conectividad y capacidad del barrio para atraer clientes y negocios.		40%
1.1. Equipamiento y Accesibilidad	Disponibilidad de estacionamientos, acceso a transporte público y presencia de servicios clave (financieros, salud, educación, públicos).		5%
Nivel de evaluación	Descripción	Indicadores de evaluación	Nota
Bajo	El barrio presenta baja accesibilidad y pocos servicios. No cuenta con estacionamientos adecuados ni acceso fluido a transporte público. Los servicios financieros, de salud, educación y públicos son escasos o inexistentes. No hay infraestructura de accesibilidad universal.	- Transporte público insuficiente o nulo. - Falta de estacionamiento o acceso restringido. - Presencia mínima o nula de bancos, cajeros, hospitales, escuelas o servicios públicos. - No existen rampas, señaléticas braille o infraestructura inclusiva No presenta ninguna o solo uno de los atributos de equipamiento y/o accesibilidad	3
Medio	Accesibilidad moderada, con algunos medios de transporte público y estacionamientos, pero con deficiencias en disponibilidad o infraestructura. Existen algunos servicios clave, aunque limitados. Se observa infraestructura de accesibilidad universal, pero con carencias.	- Transporte público con acceso parcial o con poca cobertura. - Disponibilidad limitada de estacionamientos. - Algunos servicios financieros, de salud, educación o públicos están presentes, pero no en cantidad suficiente. - Existen algunas medidas de accesibilidad universal, aunque son insuficientes. Presenta al menos dos atributos de equipamiento y accesibilidad.	5
Alto	Alta accesibilidad con conexión fluida a transporte público y disponibilidad suficiente de estacionamientos. El barrio	- Transporte público eficiente, con varias opciones y cobertura amplia. - Suficientes estacionamientos para visitantes y comerciantes. - Presencia consolidada de bancos,	7

	cuenta con servicios financieros, de salud, educación y públicos en cantidad adecuada. Se dispone de infraestructura inclusiva que facilita la movilidad de todas las personas.	cajeros, centros de salud, educación y servicios públicos. - Infraestructura accesible con rampas, señalética braille y estacionamientos exclusivos. Presenta más de dos atributos de equipamiento y accesibilidad.	
1.2. Predominancia de la actividad comercial en el barrio	Se evaluará la continuidad y concentración de la actividad comercial en el barrio, considerando la presencia visible de comercios en funcionamiento, la especialización comercial (en caso de economía de ámbito) y la ocupación de locales en el polígono postulado.		15%
Nivel de evaluación	Descripción	Indicadores de evaluación	Nota
Bajo	El barrio presenta una baja predominancia comercial, con un uso mayormente habitacional. La actividad económica es débil y dispersa, con pocos comercios en funcionamiento. No es reconocido como un polo comercial.	-Continuidad comercial: La actividad comercial es esporádica y dispersa, sin una concentración clara de negocios (n° de viviendas habitacionales/n° de locales comerciales Si el valor >1 → predomina el uso habitacional) - Visibilidad de la actividad económica: Baja presencia de clientes y escasa señalización comercial. - Diversidad o especialización comercial: Poca variedad de rubros comerciales o sector económico poco desarrollado. - Reconocimiento del barrio: No es identificado como un sector comercial ni tiene presencia en redes o medios locales.	3
Medio	El barrio tiene una actividad comercial moderada, con comercios en funcionamiento, pero con predominio de uso mixto (habitacional y comercial). Se observan signos de dinamismo, aunque aún no está consolidado como un polo comercial.	- Continuidad comercial: Hay una cantidad relevante de comercios, aunque el uso habitacional sigue siendo predominante en ciertas zonas. (n° de viviendas habitacionales/n° de locales comerciales = 1 , hay un local por cada vivienda. - Visibilidad de la actividad económica: Flujo moderado de clientes, con algunas estrategias de promoción comercial. - Diversidad o especialización comercial: Existen distintos rubros comerciales o una especialización incipiente en un sector específico. - Reconocimiento del barrio: Es identificado como un área comercial en crecimiento, con menciones en redes o promoción local.	5
Alto	El barrio tiene una alta concentración de actividad comercial, con predominio de negocios sobre el uso habitacional. Es un polo comercial consolidado con una oferta variada o	- Continuidad comercial: Alta concentración de comercios, con predominio de la actividad comercial sobre la habitacional. (n° de viviendas habitacionales/n° de locales comerciales Si el valor < 1 → puede indicar un área comercial consolidada.	7

	especializada y reconocida como un destino comercial en su área de influencia.	- Visibilidad de la actividad económica: Alto flujo de clientes, vitrinas activas, señalización comercial clara y estrategias de promoción. - Diversidad o especialización comercial: Oferta comercial amplia y equilibrada o una especialización fuerte y reconocida. - Reconocimiento del barrio: Es un referente comercial , con presencia en redes, medios locales o asociaciones gremiales.	
1.3 Identificación de los clientes	Se evaluará el grado de conocimiento que la organización o agrupación tiene sobre los clientes y usuarios del barrio comercial. Se considera si han identificado claramente su perfil de clientes, sus necesidades, hábitos de consumo y patrones de compra, así como la existencia de estrategias para atraer y fidelizar a nuevos consumidores.		10%
Nivel de evaluación	Descripción	Indicadores de evaluación	Nota
Bajo	La organización tiene un conocimiento limitado o general de sus clientes. No utiliza datos o estadísticas en su descripción.	- Descripción genérica del público objetivo, sin segmentación clara. - No se utilizan datos cuantitativos ni referencias estadísticas. - No hay evidencia de conocimiento sobre hábitos de compra o demanda. No Identifica ninguno o uno de elementos en su descripción.	3
Medio	La organización tiene una descripción del perfil de clientes con algunas referencias a datos o tendencias. Se identifican segmentos de clientes, pero sin un análisis profundo.	- Se identifican algunos segmentos de clientes con referencias a datos o tendencias de mercado, aunque de manera parcial. - Se mencionan algunas cifras sobre demanda, afluencia de clientes o comportamiento de compra, aunque sin un análisis detallado. - Se han identificado hábitos de consumo de manera general, pero sin estudios formales. Identifica al menos dos elementos en su descripción	5
Alto	La organización tiene un conocimiento detallado de sus clientes, fundamentado en datos o estadísticas. Ha identificado distintos segmentos de clientes.	- Descripción precisa del público objetivo con segmentación clara y diferenciada. - Se utilizan datos o estadísticas relevantes (ventas, flujo de clientes, tendencias de consumo, etc.) para fundamentar el análisis. - Identificación clara de hábitos de compra y necesidades de los clientes, con datos verificables. Identifica a todos los elementos en su descripción.	7

1.4 Identidad y Atractivo del Barrio	Valor cultural, patrimonial, identidad local y atractivo turístico del barrio.		5%
Nivel de evaluación	Descripción	Indicadores de evaluación	Nota
Bajo	El barrio no tiene una identidad clara ni un reconocimiento significativo dentro de la comunidad. Su diferenciación comercial es baja y no existen esfuerzos visibles para fortalecer su identidad.	- La comunidad y comerciantes no identifican atributos distintivos en el barrio. - No hay elementos culturales o históricos visibles que refuercen su identidad. - Baja diferenciación comercial respecto a otros sectores. - No existen iniciativas activas para promover su identidad en la comunidad o en redes. No se identifica ningún o solo un elemento en su descripción	3
Medio	El barrio tiene una identidad reconocida dentro de su comunidad, con algunos elementos diferenciadores. Existen esfuerzos para fortalecer su imagen, aunque con impacto limitado.	- Se identifican algunos atributos distintivos del barrio, aunque no consolidados. - Hay presencia de elementos simbólicos, culturales o históricos que le dan identidad. - Cierta diferenciación comercial que atrae a clientes específicos. - Se han implementado iniciativas de promoción, pero con alcance parcial. Se identifican dos elementos en sus descripción.	5
Alto	El barrio tiene una identidad fuerte y consolidada, con un alto reconocimiento por parte de la comunidad. Su diferenciación comercial es clara y existen estrategias activas para fortalecer su identidad.	- Identidad local bien definida y ampliamente reconocida. - Elementos históricos, culturales o simbólicos que refuerzan su carácter único. - Diferenciación comercial clara y sostenida. - Estrategias de promoción y comunicación activas en la comunidad y redes. Se identifican más de dos elementos en su descripción.	7
1.5 Atributos Turísticos y patrimoniales	Se evaluará el valor turístico y patrimonial del barrio comercial, considerando su capacidad para atraer visitantes, la existencia de elementos históricos o arquitectónicos distintivos y la oferta de experiencias culturales o gastronómicas. Se valorará la integración del barrio en circuitos turísticos y su potencial para generar actividad económica a partir del turismo.		5%
Nivel de evaluación	Descripción	Indicadores de evaluación	Nota
Bajo	El barrio no posee elementos patrimoniales o culturales distintivos y su atractivo turístico es bajo. No cuenta con estrategias de promoción ni flujo relevante de visitantes.	- No hay edificaciones, hitos patrimoniales ni elementos culturales destacados. - No se realizan actividades turísticas, culturales o gastronómicas relevantes en el barrio. - No hay evidencia de atracción de visitantes o turistas.	3

		- No existen estrategias de promoción ni integración en circuitos turísticos. Se identifica uno o ningún elemento según el detalle	
Medio	El barrio cuenta con algunos elementos patrimoniales o culturales, aunque poco articulados en una oferta turística clara. Existen eventos o actividades con impacto moderado en la atracción de visitantes.	- Presencia de algunos hitos patrimoniales o arquitectónicos, pero con bajo nivel de valorización. - Se realizan actividades culturales, gastronómicas o patrimoniales ocasionales, pero sin una estrategia consolidada. - Flujo de visitantes moderados, con turistas esporádicos. - Algunas estrategias de promoción turística, pero con impacto limitado. Se identifican dos elementos según el detalle.	5
Alto	El barrio tiene un alto valor patrimonial y cultural, con una oferta turística consolidada. Es reconocido como destino atractivo y cuenta con estrategias activas de promoción.	- Barrio con hitos patrimoniales y culturales bien identificados y valorados. - Amplia oferta de actividades turísticas, gastronómicas o culturales con impacto en la atracción de visitantes. - Alto flujo de turistas o visitantes recurrentes. - Estrategias activas de promoción, con presencia en circuitos turísticos, medios digitales o material de difusión. Se identifican más de dos elementos en su descripción según detalle.	7
2. Articulación y capacidad de gestión	Se evalúa la capacidad de la organización o agrupación para representar y coordinar a los comercios del barrio, desarrollar iniciativas y gestionar apoyos externos.		20%
2.1 Representatividad	Representatividad de la organización o agrupación, considerando los socios micro y pequeñas empresas de la organización o agrupación en relación al total de empresas (comercios) del barrio		10%
Nivel de evaluación	Descripción	Indicadores de evaluación	Nota
Bajo	La organización tiene una baja representatividad dentro del barrio, con escasa participación de comerciantes.	- Menos del 30% de los comercios del barrio son parte de la organización u agrupación - Predominio de unos pocos actores sin representatividad real del sector. Según lo indicado en el formulario de postulación y anexos.	3
Medio	La organización tiene un nivel de representatividad moderado, con una participación relevante, pero aún parcial.	- Entre el 30% y 70% de los comercios del barrio son parte de la organización u agrupación - Se observa participación de diferentes sectores comerciales, aunque no de manera equitativa. Según lo indicado en el formulario de postulación y anexos.	5
Alto			7

	La organización tiene una alta representatividad en el barrio, con amplia participación de los comerciantes.	- Más del 70% de los comercios del barrio participantes activamente en la organización u agrupación - Representación equitativa de distintos sectores comerciales. Según lo indicado en el formulario de postulación y anexos.	
2.2. Realización de actividades y proyectos para el desarrollo comercial del barrio	Descripción de las actividades y proyectos realizados por la organización o agrupación del barrio comercial en el formulario de postulación		5%
Nivel de evaluación	Descripción	Indicadores de evaluación	Nota
Bajo	La organización ha desarrollado pocas o ninguna actividad para el desarrollo comercial del barrio.	-No se registran actividades ni proyectos en los últimos años. - No existen iniciativas concretas orientadas al desarrollo comercial. - Falta de experiencia en la gestión de proyectos para el barrio. 3 Medio No presenta ningún o solo un elemento en su descripción.	3
Medio	La organización ha desarrollado algunas actividades o proyectos, aunque de manera puntual y con alcance limitado.	- Se han realizado actividades o proyectos en el barrio, pero con poca regularidad o impacto. - La organización ha participado en iniciativas, pero sin un enfoque estructurado. - Se observa capacidad de gestión, aunque con oportunidades de mejora. - Se ha desarrollado al menos una actividad en el último año Presenta dos elementos en su descripción.	5
Alto	La organización ha desarrollado múltiples actividades y proyectos con impacto positivo en el desarrollo comercial del barrio.	- Historial consolidado de actividades y proyectos exitosos en el barrio. - Participación en programas de fortalecimiento comercial o actividades. - Capacidad comprobada para gestionar iniciativas comerciales y atraer recursos. - Han desarrollado más de una actividad en el último año Presenta más de dos elementos en su descripción.	7
2.3. Compromisos de aportes terceros	Valorar el nivel de compromiso de terceros (públicos - privados) con el desarrollo del barrio comercial		5%
Nivel de evaluación	Descripción	Indicadores de evaluación	Nota
Bajo	No hay evidencia de apoyo externo significativo por parte de terceros.	- No se han gestionado aportes ni apoyos de entidades públicas o privadas. - Falta de alianzas con instituciones o actores clave para el desarrollo del barrio.	3

		- No existen compromisos formales de colaboración. Ningún o un elemento en su descripción	
Medio	Se han gestionado algunos apoyos externos, aunque sin un compromiso sostenido o formalizado.	- Existencia de algunos apoyos públicos o privados, pero de alcance limitado. - Se han establecido vínculos con terceros, pero sin acuerdos formales de colaboración. -- Compromiso de aporte en efectivo y/o no pecuniarios. Existen los dos elementos, pero en uno de ellos es solo efectivo o pecuniario.	5
Alto	Existen compromisos sólidos y sostenidos de terceros con el desarrollo del barrio comercial.	- Acuerdos formales con entidades públicas o privadas que respaldan el desarrollo del barrio. - Compromiso de aporte en efectivo y no pecuniarios. - Existencia de convenios de colaboración con impacto concreto en la gestión del barrio. Existen los dos elementos y el aporte en el anexo n° 5 es en efectivo y pecuniario.	7
3. Justificación y objetivos de la organización para el fortalecimiento del Barrio Comercial	Se analiza si la organización identifica correctamente las necesidades del barrio y propone objetivos y oportunidades alineados con el enfoque del Programa.		30%
3.1 Objetivos de la organización	Los objetivos planteados por la organización o agrupación son pertinentes a las necesidades y oportunidades del barrio y factibles de abordar por la metodología del Programa		10%
Nivel de evaluación	Descripción	Indicadores de evaluación	Nota
Bajo	Los objetivos son vagos o no están alineados con las necesidades del barrio ni con la metodología y/o objetivos del Programa.	- Los objetivos no están claramente definidos o son generales. - No existe relación clara entre los objetivos y las problemáticas del barrio. - No se evidencia que se puedan implementar dentro del Programa.	3
Medio	Los objetivos son pertinentes y están alineados con las necesidades del barrio, pero requieren mayor precisión o detalle en su formulación.	- Los objetivos reflejan las necesidades reales del barrio, aunque con definiciones amplias. - Existe cierta alineación con la metodología y objetivos del Programa, pero con margen de mejora en la aplicación. - Se requieren ajustes en la planificación o en la viabilidad de implementación. U relato es coherente con los objetivos del programa, pero requiere algunos ajustes	5
Alto	Los objetivos están bien definidos, alineados con las necesidades del barrio y son factibles de abordar con la metodología del Programa.	- Los objetivos responden de manera clara y estructurada a las necesidades del barrio. - Existe una relación directa entre los objetivos y la metodología del Programa.	7

		- Se evidencia que son alcanzables y coherentes de implementar El relato es coherente y cumple con los objetivos del programa	
3.2 Necesidades planteadas	Las necesidades descritas en el formulario de postulación son pertinentes y factibles de abordar con la metodología de trabajo del Programa		10%
Nivel de evaluación	Descripción	Indicadores de evaluación	Nota
Bajo	Las necesidades planteadas son imprecisas, no responden a problemáticas claras del barrio o no son factibles de abordar con la metodología del Programa.	- Descripción general o ambigua de las necesidades. - No hay evidencia de diagnóstico o análisis del barrio. - Las necesidades identificadas no pueden ser abordadas dentro del alcance del Programa. No explica, ni describe las necesidades o si lo hace, lo realiza de forma muy general.	3
Medio	Se identifican necesidades pertinentes al barrio, pero falta mayor justificación o claridad sobre su relación con la metodología del Programa.	- Las necesidades son relevantes, pero no están del todo fundamentadas. - Se evidencia un análisis parcial del barrio, aunque sin datos. - Son abordables con la metodología del Programa, pero requieren mayor precisión en su justificación. Describe, pero no fundamenta las necesidades.	5
Alto	Las necesidades planteadas están claramente identificadas, son pertinentes y pueden abordarse con la metodología del Programa.	- Las necesidades responden a problemáticas reales y están bien justificadas. - Existe evidencia o diagnóstico que respalda la identificación de necesidades. - Son factibles de abordar dentro del alcance y metodología del Programa. Describe y fundamenta las necesidades.	7
3.3 Oportunidades de desarrollo	Las oportunidades de desarrollo indicadas en el formulario de postulación son pertinentes a los objetivos y metodología del Programa		10%
Nivel de evaluación	Descripción	Indicadores de evaluación	Nota
Bajo	Las oportunidades de desarrollo identificadas son imprecisas, no están alineadas con los objetivos del Programa o no son factibles de implementar.	- Descripción vaga o ambigua de las oportunidades de desarrollo. - No se presenta un análisis claro sobre cómo estas oportunidades pueden impactar el barrio. - Las oportunidades identificadas no son abordables dentro del alcance del Programa. No describe las oportunidades	3

Medio	Se identifican oportunidades de desarrollo relevantes para el barrio, pero falta mayor justificación o claridad en su relación con la metodología del Programa.	- Las oportunidades son pertinentes, pero no están suficientemente fundamentadas. - Se presenta un análisis inicial, aunque sin evidencia o datos que respalden su viabilidad. - Son abordables dentro del Programa, pero requieren mayor precisión en su planificación. Describe, pero no fundamenta	5
Alto	Las oportunidades de desarrollo están claramente definidas, alineadas con los objetivos del Programa y son viables de implementar.	- Las oportunidades están bien justificadas y responden a problemáticas u objetivos concretos del barrio. - Existe evidencia o diagnóstico que respalda la identificación de estas oportunidades. - Son factibles de abordar dentro del alcance y metodología del Programa, con una planificación clara. Describe y fundamenta las necesidades	7
4. Estrategia de Sustentabilidad	Se evalúa el compromiso del barrio con el desarrollo sostenible, considerando acciones y planes que reduzcan su impacto ambiental.		10%
4.1. Sustentabilidad Ambiental	Compromiso del barrio con el desarrollo sostenible, considerando prácticas ecológicas actuales y planes a futuro para mejorar la eficiencia energética, el reciclaje y la reducción del impacto ambiental		10%
Nivel de evaluación	Descripción	Indicadores de evaluación	Nota
Bajo	No existen iniciativas ambientales en el barrio o son mínimas. No hay planes claros de mejora ni participación de los comerciantes en prácticas sustentables.	- No hay evidencia de programas de reciclaje, eficiencia energética o reducción de residuos. - No se observa compromiso de los comerciantes con la sustentabilidad. - No existen estrategias ni planes para mejorar el impacto ambiental del barrio. - No hay alianzas o contacto con instituciones u organizaciones que fomenten la sustentabilidad.	3
Medio	El barrio cuenta con algunas iniciativas ambientales en marcha, pero sin un enfoque estructurado. Se observa participación parcial de los comerciantes y existen planes de mejora.	- Existen acciones puntuales de reciclaje, eficiencia energética o reducción del impacto ambiental, aunque sin un plan integral. - Algunos comerciantes participantes en prácticas sustentables. - Se han identificado oportunidades de mejora, con planos en etapa de desarrollo. - Hay contactos iniciales con actores externos, pero sin acuerdos Al menos desarrollo dos de las actividades mencionadas.	5

Alto	El barrio tiene un compromiso sólido con la sustentabilidad ambiental, con prácticas ecológicas bien implementadas y planes de mejora a futuro.	- Existen programas consolidados de reciclaje, eficiencia energética o reducción del impacto ambiental. - Alta participación de los comerciantes en iniciativas sustentables. - Existen estrategias definidas y planificadas para mejorar la sustentabilidad a largo plazo. - El barrio ha establecido alianzas con organismos públicos, privados o de la sociedad civil para potenciar sus acciones ambientales. Desarrolla más de dos actividades mencionadas.	7
--------------------	--	--	-----------------

PAUTA DE EVALUACIÓN CER

1. Claridad y Estructura de la Presentación			
Se evalúa si la exposición es clara, bien organizada y cubre los aspectos clave dentro del tiempo asignado.			10%
Nivel de evaluación	Descripción	Indicadores de evaluación	Nota
Bajo	La presentación es poco estructurada y difícil de seguir. No cubra los puntos clave o se extienda fuera del tiempo asignado	- Exposición confusa o desordenada. - No se presentan todos los aspectos clave. - Falta manejo del tiempo.	3
Medio	La presentación es clara en la mayoría de los puntos, pero con algunas fallas en la estructura o el manejo del tiempo.	- Exposición mayormente ordenada, pero con algunos puntos poco claros. - Se cubren los aspectos clave, pero con información incompleta. - Uso adecuado del tiempo, aunque con margen de mejora	5
Alto	La presentación es clara, bien estructurada y cubre todos los aspectos clave dentro del tiempo asignado.	- Exposición fluida y bien organizada. - Todos los puntos clave están bien explicados. - Excelente manejo del tiempo.	7
2. Organización y Gobernanza			
Se explica cómo está organizado el barrio comercial, cuál es su liderazgo y cómo se llevó a cabo la toma de decisiones para postular al proyecto.			10%
Nivel de evaluación	Descripción	Indicadores de evaluación	Nota
Bajo	No se presenta información clara sobre la organización ni sobre la toma de decisiones en la postulación.	- No se describe la estructura organizativa del barrio. - Liderazgo poco claro o decisiones tomadas sin consulta.	3
Medio	Se presenta información sobre la organización, pero sin suficiente detalle o con participación limitada en la toma de decisiones.	- Se describe una estructura organizativa básica. - Algunas decisiones fueron consultadas, pero sin amplia participación.	5
Alto	Se describe claramente la organización del barrio, su liderazgo y la participación en la postulación.	- Estructura organizativa definida y bien explicada. - Decisiones tomadas con participación amplia y democrática.	7
3. Cohesión y Compromiso de los Comerciantes			
Se analiza el grado de cohesión y compromiso de los comerciantes en torno al proyecto postulado, considerando la socialización de la iniciativa, la participación de los distintos sectores comerciales y la representatividad en la presentación. Se valora que la participación no se limite sólo a la directiva o representante mandatario/a, sino que tenga un alcance mayor. En el caso de			10%

agrupaciones de empresarios/as, se considera como población potencial aquella que cuenta con una base organizativa mínima que permita su representación y operatividad.			
Nivel de evaluación	Descripción	Indicadores de evaluación	Nota
Bajo	La presentación fue realizada sin participación amplia y con representación limitada.	- No se mencionan reuniones ni instancias de socialización con los comerciantes. - Solo la directiva o un grupo reducido de personas participaron en la presentación.	3
Medio	Se socializó el proyecto con algunos comerciantes, pero sin lograr una representación diversa.	- Se menciona que se realizaron algunas reuniones o actividades de difusión del proyecto. - Participaron la directiva o representantes del grupo, junto con al menos un comerciante del barrio.	5
Alto	La postulación incluía amplia participación y representación de los comerciantes.	- Se llevaron a cabo reuniones y actividades con la mayoría de los comerciantes, detallando cómo y cuándo se realizó. - Representación equitativa de distintos sectores comerciales y de los representantes del barrio en la presentación (directivas o base organizativa más representantes)	7
4. Justificación del Proyecto y Necesidad de Financiamiento (20%)			
Se fundamenta la necesidad de financiamiento explicando las problemáticas y/o oportunidades que busca abordar el proyecto, respaldando la argumentación con datos concretos.			20%
Nivel de evaluación	Descripción	Indicadores de evaluación	Nota
Bajo	La justificación es débil o no se presentan datos concretos que respalden la necesidad del financiamiento.	- Justificación poco clara o sin evidencia. - No se presentan datos que sustenten la necesidad del financiamiento.	3
Medio	La justificación es adecuada, pero con información parcial o con datos poco detallados.	- Se explica la necesidad del financiamiento, pero con información incompleta. - Datos generales, sin análisis profundo.	5
Alto	La justificación es sólida y respaldada con datos concretos. Se evidencia claramente la necesidad del financiamiento.	- Problemas y oportunidades bien definidas. - Uso de datos o evidencia para respaldar la necesidad del proyecto.	7
5. Conocimiento administrativo, económico y social del barrio			
Se evalúa la capacidad de ejecución del proyecto, considerando el conocimiento sobre permisos, normativas relacionado con el entorno en que se desarrolla el proyecto.			10%
Nivel de evaluación	Descripción	Indicadores de evaluación	Nota
Bajo	No se demuestra conocimiento sobre permisos, normativas o contexto económico del barrio.	- Falta de información sobre normativas o permisos. - No se evidencia conocimiento del contexto económico del barrio.	3

Medio	Se presenta información general sobre normativas y economía del barrio, pero sin profundidad.	- Se mencionan permisos y normativas, pero sin claridad. - Se evidencian conocimientos básicos del contexto del barrio.	5
Alto	Se demuestra un conocimiento sólido del barrio, su economía y normativas aplicables.	- Manejo detallado de normativas y permisos. - Explicación clara del entorno económico del barrio.	7
6. Sostenibilidad y Proyección del Proyecto			
Se describe cómo el proyecto se mantendrá en el tiempo y de qué manera contribuirá al fortalecimiento de la asociatividad en el barrio.			10%
Nivel de evaluación	Descripción	Indicadores de evaluación	Nota
Bajo	No se mencionan proyecciones a largo plazo ni se identifica la sostenibilidad del proyecto como un objetivo.	- No se mencionan estrategias o planes de continuidad del proyecto. - No se describirá cómo se fortalecerá la asociatividad en el barrio	3
Medio	Se identifican algunas proyecciones a largo plazo, pero sin evidencia clara de que la sostenibilidad sea un objetivo definido.	- Se mencionan proyecciones futuras, aunque sin un plan estructurado. - Se plantean acciones para fortalecer la asociatividad, pero sin detallar cómo contribuirán al desarrollo del barrio.	5
Alto	Se presentan proyecciones futuras bien definidas como parte de los objetivos del proyecto.	- Se describen proyecciones claras para la continuidad del proyecto. - Se detallan acciones concretas para fortalecer la asociatividad y su impacto en el desarrollo del barrio.	7
7. Impacto Asociativo, Económico y Social			
Se detallan los beneficios esperados del proyecto para la economía local y su impacto en el desarrollo del barrio.			10%
Nivel de evaluación	Descripción	Indicadores de evaluación	Nota
Bajo	No se evidencia un impacto claro en la economía o asociatividad del barrio.	- No se describen beneficios concretos. - Impacto poco definido o irrelevante.	3
Medio	Se presentan beneficios potenciales, pero sin evidencia sólida de su impacto.	- Impacto económico y social definido, pero sin claridad en su alcance.	5
Alto	Se describen impactos positivos y bien fundamentados en el desarrollo del barrio.	- Beneficios económicos, sociales y asociativos bien explicados.	7
8. Viabilidad Técnica y coherencia			
Se analiza si el proyecto presenta viabilidad técnica, asegurando que explica y fundamenta los criterios anteriores y que es coherente con el formulario de postulación.			10%
Nivel de	Descripción	Indicadores de evaluación	Nota

evaluación			
Bajo	El proyecto no presenta una base técnica clara ni es coherente con la postulación.	- Falta de explicación técnica y no hay alineación con el formulario de postulación.	3
Medio	Se explica la viabilidad técnica, pero con puntos débiles en su implementación.	- La explicación es coherente con el formulario de postulación, pero carece de detalles en aspectos técnicos clave.	5
Alto	El proyecto es técnicamente viable y está bien fundamentado.	- La explicación es clara, coherente con el formulario de postulación y abarca todos los elementos técnicos necesarios para evaluar la factibilidad del proyecto.	7
9. Respuesta de Preguntas del Comité			
Se mide la claridad y el conocimiento demostrados en la defensa del proyecto ante el comité.			10%
Nivel de evaluación	Descripción	Indicadores de evaluación	Nota
Bajo	Las respuestas fueron poco claras, incompletas o evidenciaron falta de conocimiento sobre el proyecto.	- Dudas en la mayoría de las respuestas. - Explicaciones imprecisas o contradictorias. - No se demuestra conocimiento profundo del proyecto.	3
Medio	Se respondieron la mayoría de las preguntas con claridad, aunque con algunas imprecisiones o falta de detalles en ciertos aspectos.	- Se responde de forma clara en la mayoría de los casos, pero con vacíos en algunos puntos. - Se evidencia conocimiento general del proyecto, aunque con margen de mejora. - Se reconoce la falta de información en ciertos aspectos, pero con disposición a mejorar.	5
Alto	Las respuestas fueron claras, precisas y demostraron un conocimiento sólido del proyecto.	- Se respondieron todas las preguntas con claridad y coherencia. - Se evidencia dominio total del proyecto y sus fundamentos. - Se mostró seguridad y capacidad de argumentación ante el comité.	7

PAUTA DE EVALUACIÓN COMITÉ NACIONAL

1. Contribución al Desarrollo Regional			
Evalúa cómo el proyecto aporta al desarrollo de la región y su alineación con las estrategias regionales (fomento productivo, comercio, turismo y desarrollo urbano u otra)			50%
Nivel de evaluación	Descripción	Indicadores de evaluación	Nota
Bajo	El proyecto no tiene un aporte claro al desarrollo regional, ni demuestra alineación con estrategias de fomento productivo o desarrollo urbano.	- No se evidencia relación con estrategias de fomento productivo, comercio, turismo o desarrollo urbano. - No se describirá cómo el proyecto impactará el desarrollo regional - No hay un enfoque claro en la identidad local o en la generación de beneficios a largo plazo.	3
Medio	El proyecto muestra cierto nivel de contribución al desarrollo regional, pero sin un enfoque estructurado ni una alineación clara con las estrategias vigentes.	- Se identifica relación parcial con estrategias de fomento productivo o desarrollo urbano. - Se describe un impacto potencial en la región, aunque sin justificación sólida. - Se mencionan beneficios a largo plazo, pero sin un plan claro de implementación.	5
Alto	El proyecto tiene un impacto significativo en el desarrollo regional, con una alineación clara con estrategias de fomento productivo, comercio, turismo y desarrollo urbano.	- Se demuestra alineación directa con estrategias regionales de desarrollo. - Se presenta un impacto bien definido en la región. - Se detalla cómo el proyecto fortalecerá la identidad local y generará beneficios sostenibles en el tiempo.	7
2. Impacto en la Comunidad y Fortalecimiento del Tejido Social			
Analiza de qué manera el proyecto mejorará las condiciones del barrio y beneficiará a la comunidad, promoviendo la cohesión social, la inclusión y el fortalecimiento del comercio local.			50%
Nivel de evaluación	Descripción	Indicadores de evaluación	Nota
Bajo	No se evidencia un impacto claro del proyecto en la comunidad ni en el fortalecimiento del tejido social.	- No se describirá cómo el proyecto beneficiará a la comunidad o promoverá la cohesión social. - No hay acciones concretas para fortalecer el comercio local o integrar distintos actores del barrio. - Falta de estrategias para la inclusión y participación de diversos sectores.	3

Medio	El proyecto muestra potencial para mejorar las condiciones del barrio y fortalecer la comunidad, pero sin un plan estructurado de implementación.	- Se identifican algunos beneficios para la comunidad, aunque sin profundidad. - Se mencionan acciones para fortalecer el comercio local, pero sin detalles sobre su alcance. - Se considera la integración de distintos actores del barrio, aunque sin una estrategia clara.	5
Alto	El proyecto tiene un impacto positivo y bien definido en la comunidad, promoviendo la cohesión social, la inclusión y el fortalecimiento del comercio local.	- Se describirá claramente cómo el proyecto beneficiará a la comunidad y fomentará la cohesión social. - Se presentan estrategias concretas para fortalecer el comercio local e integrar distintos actores del barrio. - Se incluyen acciones para la inclusión y participación de diversos sectores, con enfoque en sostenibilidad.	7

ANEXO N° 3

DECLARACIÓN JURADA SIMPLE DE REPRESENTATIVIDAD

En _____, a _____ de _____ de 2025, 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. Esto será contrastado en base a las Carpetas Tributarias entregadas por la organización.

d) Por lo anterior, nuestra organización representa el ____% de las empresas y/o comercios del barrio comercial

Nombre y Firma Representante
Barrio comercial
RUT

LISTADO DE SOCIOS PARTICIPANTES

Nombre del Barrio:

Nombre de la Organización:

Fecha:

Instrucciones:

Los locatarios participantes deben completar la siguiente tabla con sus datos y firmar en la columna correspondiente. Se requiere un mínimo de 15 socios/as, pero pueden agregarse más si es necesario.

N°	Nombre Locatario/a	Sexo	RUN	Nombre Empresa	RUT Empresa	Rubro	Firma
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							

17							
18							
19							
20							
N							

Firma del Representante Legal

[Nombre y cargo]

ANEXO 3-B

MANDATO Y REPRESENTATIVIDAD

(En el caso de postular un grupo de personas naturales y/o jurídicas)

En _____ con fecha _____ comparece/n las empresas o socios o socias que componen la agrupación "XXXXXXX", todos domiciliados para estos efectos en (señalar un domicilio común para todos los integrantes de la agrupación), mayores de edad y quienes acreditan sus identidades con sus cédulas respectivas y exponen:

Que vienen a conferir mandato especial a (individualizar nombre del/de la mandatario/a y RUN), en adelante "Mandatario/a", para que en su nombre y representación implemente todas las actividades tendientes al desarrollo y la ejecución del plan de inversión en el marco del Programa "Fortalecimiento de Barrios Comerciales" de SERCOTEC

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

1. Firmar contrato con el Agente Operador de Sercotec, en representación de la Agrupación, comprometiéndose para implementar las acciones del plan de acciones comerciales y urbanas
2. Coordinar las actividades a realizarse con Agente Operador de Sercotec para el desarrollo del Plan de acción.
3. Facilitar el desarrollo metodológico y operativo de la implementación del plan de acción a implementar y la debida coordinación con los integrantes del grupo.
4. Mantener informados a los/as integrantes del Barrio del avance de la ejecución del Plan de acción.

El/La Mandatario/a deberá, asimismo, ejecutar todos los actos y celebrar todas las acciones conducentes al mejor desempeño del presente mandato.

Junto a lo anterior se deja constancia que la representatividad de la agrupación es la siguiente:

- a) El barrio comercial _____ cuenta con (indicar número) empresas y/o comercios.
- b) La agrupación a la cual representamos está compuesta por (indicar número) locatarios/as.

- c) Del total de socios/as **locatarios/as de la agrupación (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 **agrupación** representa el ____% de las empresas y/o comercios del barrio comercial.

En comprobante y previa lectura, firman los comparecientes:

N°	Nombre Locatario/a	RUN	Sexo	Nombre Empresa	RUT Empresa	Rubro	Ventas Anuales (Prom. últimos 12 meses)	Firma
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								

12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
n								

ANEXO 4

CARTA COMPROMISO APOORTE DE LA ORGANIZACIÓN O AGRUPACIÓN

(De aportar hasta el 10% sobre el cofinanciamiento de Sercotec el primer año de ejecución)

En _____, a _____ de _____ de 2025, y en representación de la organización o agrupación 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, 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 2025, 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: _____, para
realizar actividades y/o inversiones:

Nombre y Firma

ANEXO N° 6

DECLARACIÓN JURADA SIMPLE

(No recuperan IVA)

En _____, a _____ de _____ de 2025, el barrio comercial _____, representada por la Organización o Agrupación [1] _____, 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 representantes del barrio 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 2025, la organización o agrupación _____ 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/as socios/as 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 o agrupación 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:

ANEXO N°8

DECLARACIÓN JURADA SIMPLE DE NO CONSANGUINIDAD EN LA RENDICIÓN DE LOS GASTOS

En _____, a _____ de 2025 Don/ña _____, cédula nacional de identidad nº _____, Representante del barrio _____ declara que:

- El gasto rendido en el ítem de Asistencia técnica y asesoría en gestión **NO corresponde** a mis propias boletas de honorarios, de socios, de representantes legales, ni tampoco de sus respectivos cónyuges o conviviente civil y parientes por consanguinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos, hermanos).
- El gasto rendido en el ítem de Capacitación **NO corresponde** a mis propias boletas de honorarios, de socios, de representantes legales, ni tampoco de sus respectivos cónyuges o conviviente civil y parientes por consanguineidad hasta el segundo grado inclusive (hijos/as, padres/madres, abuelos/as, hermanos/as).
- El gasto rendido asociado a la compra de activo fijo, intangible **NO corresponde al pago** a alguno de los socios/as, representantes legales o de sus respectivos cónyuge o conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos/as, padre, madre y hermanos/as).
- El gasto rendido por concepto de arriendo o comodato (pagado), **NO corresponde al pago** a alguno de los/as socios/as, representantes legales o de sus respectivos cónyuge o conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos/as, padre, madre y hermanos/as).

Los gastos rendidos no se han realizado según las demás restricciones señaladas en punto 11 de las bases.

Da fe de con su firma;

Firma (Representante)

Nombre:

CONTACTOS PARA ORIENTACIÓN Y APOYO A LA POSTULACIÓN

N°	REGIÓN	PUNTO MIPE	CONTACTO OIRS	TELÉFONOS	DIRECCIÓN	HORARIO DE ATENCIÓN
1	Arica y Parinacota	Arica	www.sercotec.cl/contacto	23242 5112 (oficina Serrano) / 56 9 99254676	Serrano 1958, Población Magisterio	Lunes a jueves de 08:30 a 13:00 y de 14:00 a 18:00 hrs. Viernes de 08:30 a 13:00 y de 14:00 a 16:00 hrs.
2	Tarapacá	Iquique	www.sercotec.cl/contacto	2324 25133 / 2324 25134	Manuel Bulnes 439, Iquique	Lunes a jueves de 08:00 a 13:00 y de 14:30 a 18:00 hrs. Viernes de 08:00 a 13:00 y de 14:30 a 15:30 hrs.
3	Antofagasta	Antofagasta	www.sercotec.cl/contacto	56996174263	Avda. José Miguel Carrera 1701, piso 2, Antofagasta	Lunes a viernes de 08:30 a 13:00 y de 14:00 a 17:30 hrs.
4	Atacama	Copiapó	www.sercotec.cl/contacto	23242 5173 / 2324 25175	Av. Copayapu 1579, Copiapó	Lunes a jueves de 09:00 a 13:00 y de 15:00 a 18:00 hrs. Viernes de 09:00 a 13:00 y 14:30 a 16:00 hrs.
5	Coquimbo	La Serena	www.sercotec.cl/contacto	23242 5194 / 23242 5195	Las Higueras 506, La Serena	Lunes a jueves 08:30 a 13:00 horas y 14:00 a 17:00. Viernes de 08:30 a 13:00 y 14:00 a 16:00
6	Valparaíso	Valparaíso	www.sercotec.cl/contacto	23242 5218 23242 5219 WhatsApp 56954378663	Errázuriz 1178, piso 6, Edificio Olivari, Valparaíso	Lunes a jueves de 09:00 a 13:00 y de 14:30 a 18:00 hrs. Viernes de 09:00 a 13:00 y de 14:30 a 16:00 hrs.

7	Metropolitana	Santiago	www.sercotec.cl/contacto	232425432 / 232425430 / 232425425 / 232425424	Huérfanos 1117, piso 6, oficina 646, Santiago	Lunes a jueves de 08:30 a 13:00 y de 14:00 a 18:00 hrs. Viernes de 08:30 a 13:00 y de 14:00 a 15:30 hrs.
8	O'Higgins	Rancagua	www.sercotec.cl/contacto	56 9 8127 7778 / 56 9 9165 6512 / 56 9 6242 8316	Alcázar 40, Rancagua	Lunes a jueves de 08:30 a 13:00 y 14:00 a 18:00 hrs. Viernes de 08:30 a 13:00 hrs y de 14:00 a 15:30 hrs.
9	Maule	Talca	www.sercotec.cl/contacto	56 2 32425243	Alameda Office entre la 4 y 5 oriente, piso 1. Talca	Lunes a viernes de 09:00 a 13:00 y de 14:30 a 18:00 hrs.
		Curicó	www.sercotec.cl/contacto	56 2 3242 5261	Prat 330, oficina 302, Curicó	Lunes a viernes de 09:00 a 13:00 hrs.
		Linares	www.sercotec.cl/contacto	56 2 3242 5262	Manuel Rodríguez 580, piso 2, Edificio Delegación Presidencial, Linares	Lunes a viernes de 09:00 a 13:00 hrs.
10	Ñuble	Chillán	www.sercotec.cl/contacto	232425287 +56 9 3284 2503 +56 9 3950 5924	Sargento Aldea 615, Chillán	Lunes a viernes de 9:00 a 16:00 hrs- Horario continuo.
11	Biobío	Concepción	www.sercotec.cl/contacto	41 274 1450 / 56 9 3922 2376 (WhatsApp) / 56 9 3922 2377	Roosevelt 1618, Concepción	Lunes a jueves de 08:30 a 13:00 y de 14:00 a 17:30 hrs. Viernes de 08:30 a 13:00 y de 14:00 a 16:00 hrs.
		Lebu	www.sercotec.cl/contacto	23242 5286 / 56 9 3922 2378 (WhatsApp) / 41 251 9146	Freire 598, Lebu	Lunes a jueves de 08:30 a 13:00 y de 14:00 a 17:30 hrs. Viernes de 08:30 a 13:00 y de 14:00 a 16:00 hrs.

		Los Ángeles	www.sercotec.cl/contacto	43 232 8955 / 56 9 3922 2375 (WhatsApp)	Darío Barrauto 57, Los Ángeles	Lunes a jueves de 08:30 a 13:00 y de 14:00 a 17:30 hrs. Viernes de 08:30 a 13:00 y de 14:00 a 16:00 hrs.
12	La Araucanía	Temuco	www.sercotec.cl/contacto	23242 5309 232425307	O'Higgins 480, Temuco	Lunes a viernes de 08:30 a 13:00 y 14:00 a 18:00 hrs.
		Angol	www.sercotec.cl/contacto	23242 5305	Lautaro 226, piso 2, Edificio Gobernación Provincial de Malleco, Angol	Lunes a viernes de 09:00 a 13:30 y 14:30 a 18:00 hrs.
13	Los Ríos	Valdivia	www.sercotec.cl/contacto	23242 5327 56994784738 232425328	Avenida Pedro de Valdivia 405, Valdivia	Lunes a jueves de 09:00 a 13:00 y 14:30 a 18:30 hrs. Viernes de 09:00 a 13:00 y 14:30 a 16:15 hrs.
14	Los Lagos	Puerto Montt	www.sercotec.cl/contacto	23242 5340 / 56992064127 4	Guillermo Gallardo 621, Puerto Montt	Lunes a jueves de 08:30 a 13:00 y 14:00 a 18:00 horas. Viernes de 08:30 a 13:00 y 14:00 a 15:30 horas.
		Castro	www.sercotec.cl/contacto	23242 5363 / 56979908822	Blanco Encalada 324, oficina 501, Castro	Lunes a jueves de 08:30 a 13:00 y 14:00 a 18:00 horas. Viernes de 08:30 a 13:00 y 14:00 a 15:30 horas.
		Osorno	www.sercotec.cl/contacto	23242 5364 / 56994393616 7	Mackenna 851, piso 6, Osorno	Lunes a jueves de 08:30 a 13:00 y 14:00 a 18:00 horas. Viernes de 08:30 a 13:00 y 14:00 a 15:30 horas.
15	Aysén	Coyhaique	www.sercotec.cl/contacto	23242 5383 +56 9 32666468	Riquelme 255, Coyhaique	Lunes a viernes de 08:30 a 13:30 hrs y 14:30 a 18:00 hrs.

						Viernes de 08:30 13:30 hrs. Y 14:30 a 16:00 hrs.
		Glaciares	www.sercotec.cl/contacto		Calle San Valentín N°438B - Cochrane	Lunes a viernes de 08:30 a 13:30 hrs y 14:30 a 18:00 hrs. Viernes de 08:30 13:30 hrs. Y 14:30 a 16:00 hrs.
16	Magallanes	Punta Arenas	www.sercotec.cl/contacto	23242 5403 / 23242 5404 / 56 9 992 25399	Roca 817, piso 2, oficina 24. Punta Arenas	Lunes a jueves de 08:30 a 13:00 y de 14:30 a 18:30 hrs. Viernes de 08:30 a 13:00 y de 14:30 a 16:00 hrs.