

Guía de Postulación

Concurso Región de Antofagasta “CAPITAL SEMILLA/ABEJA EMPRENDE”

1. ANTECEDENTES

Uno de los principales problemas que enfrentan los emprendedores/as MIPE en Chile es la dificultad en el acceso a fuentes de financiamiento para concretar sus ideas de negocio. Las cifras indican que el 76% de los emprendedores/as inicia su negocio con recursos propios. Parte importante declara no tener acceso al crédito y un porcentaje importante de los que tienen, ocupan mecanismos más caros como tarjetas del retail. Sólo un 10% financió su emprendimiento con créditos bancarios. Por otra parte, sólo el 14,8% de los emprendedores/as declara no haber necesitado financiamiento inicial (probablemente porque no asocia aportes en especie con financiamiento). Mientras que casi el 85% que requirió financiamiento inicial en dinero, lo encontró en canales no formales (ahorros propios, amigos, parientes, Gobierno) (III EME 2013). De los emprendedores/as formales que solicitaron y accedieron a préstamos, un alto porcentaje, 75%, lo hizo a título personal y solo 25% a nombre de la empresa, mientras que para los informales, el 99,1% fue de carácter personal (III EME 2013). Los emprendedores/as que no solicitan crédito, cerca del 70% no lo hacen por desconfianza o porque creen que no va a calificar o no va a poder responder por razones de solvencia (III EME, 2013). De esta forma, en general, esta población presenta dificultades de acceso a canales formales de financiamiento para implementar su idea de negocio, y cuando logran acceder, lo hacen en condiciones desfavorables en términos de costos de acceso, por lo que necesitan el acompañamiento y asesoría técnica adecuada para acceder adecuadamente a los mercados.

Por otra parte, otras de las deficiencias que presentan las micros y pequeñas empresas tiene relación con el acceso a asistencia técnica y capacitación. Como datos podemos considerar que sólo el 26% de los administradores en la microempresa presentan estudios universitarios (ELE, 2011), un 36,7% de las microempresas lleva registros formales (EME, 2013) y sólo el 5% de la microempresa cuenta con certificación (ELE, 2011). En relación al uso de TICs, un 64% de la microempresa no posee computador y en las pequeñas esta cifra alcanza un 26%, a diferencia de la mediana y gran empresa, donde el porcentaje llega a un 5% y 4% respectivamente.

2. OBJETIVO

El objetivo del Programa es promover la creación de nuevos negocios con oportunidad de participar en el mercado, apoyando la mejora de sus planes de trabajo para implementar un Negocio, que incluyan acciones de gestión empresarial e inversiones en bienes necesarios para su cumplimiento.

Este Programa permitirá a los/as emprendedores/as, recibir la asesoría de una empresa consultora para mejorar aspectos de su proyecto de negocio, junto con implementar Acciones de gestión Empresarial para desarrollar competencias, capacidades y, por último, cofinanciar inversiones.

3. QUIENES PUEDEN POSTULAR.

Esta convocatoria está dirigida a *Personas naturales*, emprendedores/as, que para los efectos de este instrumento, será toda persona natural, mayor de edad, **sin inicio de**

actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos (SII) que desee desarrollar una actividad empresarial, *con un impacto regional y multisectorial*, que cuente con un Plan de Trabajo coherente con el foco definido por el Consejo de Desarrollo Productivo Regional y que requieran de financiamiento para poder concretarlo.

Esta información podrá ser verificada por SERCOTEC, directamente con los organismos pertinentes, entendiendo que el beneficiario/a consiente en ello por el solo hecho de la postulación al instrumento.

En la 1° Convocatoria de **CAPITAL SEMILLA/ABEJA EMPRENDE 2017** la focalización definida por el **COMITÉ DE DESARROLLO PRODUCTIVO REGIONAL ANTOFAGASTA** es la siguiente:

Modalidades	Sectores	Territorio
Capital Semilla Emprende	Multisectorial	Regional
Capital Abeja Emprende, dirigido solo a personas de sexo femenino	Multisectorial	Regional

4. SELECCIÓN DE LOS BENEFICIARIOS/AS,

Los llamados a postular al Programa se realizarán mediante la modalidad de convocatorias, a las cuales podrán presentarse los emprendedores/as que cumplan con los requisitos de postulación.

De ser adjudicado, antes de la transferencia de los recursos, los beneficiarios/as deberán acreditar el cumplimiento de las normas laborales y tributarias aplicables a Corfo para la entrega de los subsidios.

i) POSTULACIÓN: Las propuestas deben contener información del postulante y del emprendimiento, para lo cual se deberá llenar el formulario de postulación disponible en línea e incluir la información solicitada durante el período en que esté abierta cada convocatoria.

El Formulario también se encuentra disponible en el **Anexo N° 1** de la presente Guía de Postulación.

Los emprendedores/as, deberán registrarse y completar la información requerida en el formulario de postulación.

La información ingresada será utilizada por el Comité de Desarrollo Productivo Regional, durante todo el proceso.

Las postulaciones deberán ser individuales y, por lo tanto, se beneficiará un Plan de trabajo por Proyecto.

En el caso de postular a Capital Semilla Emprende y Capital Abeja Emprende con el mismo Plan de trabajo en la misma convocatoria, se considerará para su evaluación sólo el primer plan enviado.

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

Es de responsabilidad del/la postulante leer el Reglamento del instrumento Capital Semilla/Abeja, aprobado por la Resolución (E) N° 6, de 8 de abril de 2016, modificado por la Resolución (E) N° 27, de 12 de abril 2017, ambas de la Dirección Ejecutiva del Comité de Desarrollo Productivo Regional de Antofagasta; previo a su postulación.

En caso que el Plan de Trabajo contemple financiamiento para habilitación de infraestructura, el/la emprendedor/a deberá acreditar una de las siguientes condiciones: ser propietario/a, usufructuario/a, comodatario/a, arrendatario/a; o en general acreditar cualquier otro antecedente en que el titular del derecho de dominio, o quien tenga facultades sobre el bien, le hubiere constituido al emprendedor (por ejemplo, Organismo Público encargado de entregar la respectiva concesión. Para acreditar esta circunstancia, el emprendedor/a, deberá adjuntar según sea el caso, el medio de verificación que corresponda.

Los gastos ejecutados para inversiones y acciones de gestión empresarial no pueden corresponder a la remuneración del seleccionado/a, ni de los socios/a, ni de representantes legales, ni de su respectivo cónyuge, hijos y parientes por consanguinidad hasta el segundo grado inclusive (hijos, padres, abuelos y hermanos).

(ii) PRESELECCIÓN DE BENEFICIARIOS: está compuesta por las siguientes sub-etapas:

- Elegibilidad.
- Admisibilidad por sistema.
- Evaluación del Plan de Trabajo.
- Evaluación de Entrevista Personal.

Elegibilidad: Serán elegibles los planes de trabajo que cumplan con los siguientes requisitos:

- **Completar el Plan de Trabajo**¹ con los datos de usuario/a registrados en www.fomentoantofagasta.cl, conforme a la convocatoria y región a la que postula y cumpliendo las restricciones de financiamiento establecidas.
- **El Plan de Trabajo** debe contener acciones de gestión empresarial por un monto máximo de \$ 1.500.000.- (un millón quinientos mil pesos), además estos deben estar distribuidos en al menos una de las siguientes actividades: Capacitación, Asesoría, Marketing y/o Formalización.
- **El Plan de Trabajo** debe considerar como máximo un monto de \$ 2.000.000.- (dos millones de pesos) en el cofinanciamiento para **inversiones**.

¹ Plan de Trabajo: corresponde al formulario de presentación del proyecto empresarial para esta convocatoria, el que se completa y envía a través de la página www.fomentoantofagasta.cl durante el proceso de postulación.

Admisibilidad por sistema: Luego del proceso de elegibilidad, se verificará que el/la postulante sea persona natural, mayor de edad, sin inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos (SII) en primera categoría² a la fecha de inicio del concurso.

Este requisito será validado por el Servicio de Cooperación Técnica, SERCOTEC, a través de la información proporcionada por el SII y el Servicio de Registro Civil e Identificación, respectivamente.

El no cumplimiento del requisito, dará lugar a la eliminación del/la postulante del proceso, en cuyo caso SERCOTEC le comunicará dicha situación mediante correo electrónico.

Evaluación del Plan de Trabajo: Este proceso es realizado por el Agente Operador Intermediario, con el objeto de evaluar la información contenida en el Plan de Trabajo de acuerdo a los criterios y ponderaciones establecidos por en el Programa aprobado por el Consejo de Desarrollo Productivo Regional.

Evaluación de Entrevista en Terreno: Esta evaluación será realizada por los profesionales que designe SERCOTEC, con el objeto de contar con una visión global del postulante, de verificar la información contenida en el Plan de Trabajo, situación del emprendimiento postulado y condiciones para capturar la oportunidad de negocio presentada en su proyecto.

Se entenderá que renuncian a la convocatoria quienes NO participen de la Entrevista al Emprendedor en la forma y fecha informada por el AOI. El/la entrevistado/a debe ser necesariamente la persona natural que postula a la convocatoria. En esta etapa siempre podrán ser requeridos antecedentes que permitan acreditar cualquiera de los requisitos señalados en la presente guía de postulación.

(iii) SELECCIÓN DE BENEFICIARIOS Y ASIGNACIÓN DE SUBSIDIOS:

- **Selección de los beneficiarios/as, de la empresa consultora y de mejora del plan de trabajo:** Durante esta Etapa el Agente Operador Intermediario, aplicando el perfil, los criterios y ponderaciones contenidas en el Programa aprobado por el Consejo de Desarrollo Productivo Regional, procederá a seleccionar los beneficiarios/as, las empresas consultoras, y asesorará al beneficiario/a para mejorar su Plan de trabajo y la decisión del proyecto de inversión que será cofinanciado.

La duración de esta Etapa no podrá ser superior a **4 (cuatro) meses**, sin embargo, El Comité de Desarrollo Productivo Regional podrá prorrogar este plazo hasta por **2 (dos) meses**.

2 Las personas postulantes pueden tener inicio de actividades ante el SII en segunda categoría.

Finalizada esta etapa el Agente Operador Intermediario, presentará al Comité el ranking de resultados obtenido por los/as postulantes evaluados/as, y será este órgano, el encargado de su evaluación, pudiendo para ello contar con la colaboración de entidades externas.

Los criterios de evaluación serán los siguientes:

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN %
Condiciones para el emprendimiento	25%
Factibilidad técnica y económica de implementación y desarrollo del negocio	35%
Claridad y consistencia del modelo de negocio	35%
Aporte Empresarial superior al mínimo exigido en Bases	5%
TOTAL	100%

5. ETAPA DE DESARROLLO

Durante esta Etapa se implementará el Plan de Trabajo y se efectuará el proyecto de inversión.

La duración de esta Etapa no podrá ser superior a **6 (seis) meses**.

El Comité de Desarrollo Productivo Regional podrá prorrogar este plazo hasta por **3 (tres) meses**.

6. ACTIVIDADES FINANCIABLES

Los gastos asociados a los planes de trabajo deberán presupuestarse de acuerdo a los siguientes ítem y/o sub-ítems.

1.- Gastos de Operación. Corresponden a gastos directos asociados a la ejecución del proyecto, tales como diagnósticos, asesorías, consultorías, papelería, seminarios, talleres, charlas, arriendos con este fin, participación en ferias, muestras, transporte, estudios, análisis de laboratorios, mesas de trabajo, viáticos, combustibles, lubricantes, insumos, suministros, arriendos de vehículos, giras y pasantías comerciales, entre otros.

Por ejemplo: contratación de arquitecto, asesor financiero contable, asesor en marketing y ventas, asesor legal y gastos de constitución de empresas, desarrollo tecnológico, asesoría conducente al cumplimiento de estándares y requisitos para certificaciones pertinentes al rubro (calidad, ambiental, social, comercio justo,

seguridad, denominación de origen, u otras similares), diseñador, informático, desarrollo de software, consultorías en desarrollo de nuevas tecnologías de información.

2.- Gastos de Capacitación:

Corresponden a gastos tales como: gastos de contratación de cursos, traídas de expertos, seminarios, transporte, pasajes, alojamiento y alimentación, entre otros, asociados exclusivamente a actividades de capacitación, previamente contemplados en el proyecto.

3.- Gastos de Inversión. Corresponde a la adquisición y/o rehabilitación de bienes durables (activo fijo necesario para el proyecto). En casos calificados, el Director Regional respectivo podrá autorizar la compra de bienes durables no inventariables, según las características y méritos del proyecto.

Para el caso de la adquisición de un activo fijo usado, ésta deberá ser justificada por el beneficiario, según corresponda. Para estos efectos, el contrato en virtud del cual se adquieran los bienes deberá constar por escrito y deberá regular la forma de pago y dejar constancia del conocimiento y aceptación del beneficiario del estado de conservación del bien, sin perjuicio de la emisión del documento tributario si ello correspondiere. Esto, siempre que la línea de apoyo lo permita.

Se incluyen, además:

Animales: Para fines reproductivos o de trabajo permanente en el proceso productivo o de servicio. Para otros activos biológicos, se determinará su pertinencia de acuerdo a la naturaleza del proyecto en las distintas instancias de evaluación establecidas en los instrumentos. Se excluyen bienes raíces.

Activos intangibles: corresponde a la adquisición de bienes intangibles, tales como software, registro de marca, entre otros que sean estrictamente necesarios para el funcionamiento del proyecto.

Habilitación de Infraestructura: Comprende el gasto necesario para dejar apto el espacio físico (taller, oficina, vehículo de trabajo u otro) para el funcionamiento del proyecto, como por ejemplo: reparación de pisos, techumbres y paredes, radier, tabiques; ampliaciones/obras menores ; pintura del local; instalación de servicios sanitarios, electricidad, agua y gas para la propiedad que se tenga para el funcionamiento del proyecto; sistema de refrigeración para transporte de alimentos fríos en vehículo de trabajo, y otros similares. Incluye invernaderos, contenedores (containers) y otros similares.

Compra de vehículos: Comprende la adquisición de vehículos motorizados, para pasajeros o carga adicional que, en función de la naturaleza del proyecto postulado, se requieran de manera justificada en los ámbitos productivos o comerciales de la empresa y que requieran contar con patente para su circulación. Se excluyen automóviles, familiares (station wagons) o similares, que de acuerdo a lo establecido por SII y la normativa vigente no son considerados tributariamente como vehículos de trabajo, a menos que la naturaleza del proyecto justifique fundadamente su adquisición.

Se excluye la adquisición de bienes propios de alguno de los socios/as, representantes legales o de sus respectivos cónyuges, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermano).

Cabe destacar que los bienes que no son estrictamente necesarios para el funcionamiento del proyecto NO PUEDEN ser cargados en este ítem, tales como: gastos generales de administración, consumos básicos y vajilla, materiales de escritorio, materiales de oficina y, en general, los materiales fungibles; es decir, aquellos que se consumen con el uso.

Categoría		Ítem	Sub Ítem	Aporte CDPR	Aporte Empresarial	Total Ítem	Observación
Acciones de Gestión Empresarial	Asistencia Técnica y Asesoría en Gestión	Gastos de Operación	Asistencia Técnica y Asesoría en Gestión				El Total Subsidio en Acciones de Gestión Empresarial debe tener al menos uno de estos ítems.
	Capacitación	Gastos de Capacitación	Capacitación				
	Acciones de Marketing	Gastos de Operación	Ferias, exposiciones, eventos				
		Gastos de Operación	Promoción, publicidad y difusión				
		Gastos de Operación	Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías				
	Gastos de formalización (constitución de empresas)		Gastos de constitución de empresas				
Inversiones	Activos	Gastos de Inversión	Activos Fijos				Sin restricción
			Activos Intangibles				Sin restricción
	Infraestructura		Habilitación de Infraestructura				
	Vehículos de trabajo	Gastos de Inversión	Compra de vehículos (Ítem de gasto sin subsidio del CDPR.	0%			Sólo podrá considerarse como Aporte Empresarial
	Capital de Trabajo (Máximo de financiamiento 20% del monto total de Inversión)	Gastos de Inversión	Nuevas contrataciones			Máx. 20%	% sobre el Total del Proyecto de Inversión
		Gastos de Operación	Nuevos arriendos				
		Gastos de Inversión	Materias primas y materiales				
		Gastos de Inversión	Mercadería				
TOTAL				85% (del total del proyecto)	15% (del total del proyecto)	100%	

ANEXO 1.

FORMULARIO DE POSTULACIÓN CAPITAL SEMILLA/ABEJA EMPRENDE 2017

1. Identificación del Proyecto de Negocio
1.1 Nombre del negocio
1.2 Sector económico
1.3 Describa brevemente su negocio.
2. Oportunidad de Mercado
2.1 Describa la oportunidad de mercado identificada y la(s) necesidad(es) que su proyecto busca satisfacer en los clientes de su mercado objetivo y alcance del proyecto.
2.2 Competidores: Identifique y describa a sus principales competidores, en características tales como localización, tamaño, cantidad, cobertura Identifique sus fortalezas y debilidades, en relación a Ud. y su proyecto.
2.3 Explique de qué forma las acciones de gestión empresarial y las inversiones presentadas en su proyecto contribuirán a capturar la oportunidad de mercado descrita anteriormente.
3. Producto o Servicio
Describa el producto o servicio más representativo de su proyecto de negocio,

señalando sus cualidades y debilidades. Indique además dónde lo comercializará y quiénes serán sus principales competidores.
3.1 Descripción del producto o servicio (¿cuántos productos o servicios tendrá? ¿Qué son?, ¿En qué consisten?).
3.2 Fortalezas y ventajas de sus productos o servicios frente a sus competidores.
3.3 Debilidades de sus productos o servicios frente a sus competidores.
4. Clientes Descripción de los clientes: si sus clientes están identificados, descríbalos en función de sus principales categorías o características, tales como localización, edad, sexo, gustos y estilo de vida, si es o no un cliente institucional, y la forma en que el producto/servicio podrá satisfacer o satisface su(s) necesidad(es).
Descripción de los clientes: ¿cuántos clientes tendrá? si sus clientes están identificados, descríbalos en función de sus principales categorías o características, tales como localización, edad, sexo, gustos y estilo de vida, si es o no un cliente institucional, y la forma en que el producto/servicio podrá satisfacer o satisface su(s) necesidad(es).
5. Operaciones del Negocio Describa brevemente el proceso productivo asociado a su proyecto, teniendo en cuenta los aspectos más relevantes necesarios para la producción de los principales bienes o servicios considerados.
5.1 Proceso productivo. Identifique las etapas del proceso y descríbalos brevemente.

5.2 Principales materiales o insumos requeridos. Identifique etapa y proceso en que se utilizarán.
5.3 Identifique sus principales proveedores y/o intermediarios en relación con su proyecto: ventajas, desventajas, condiciones de compra, localización, etc. (1000 caracteres)
5.4 Indique cuáles serán los canales de distribución y venta que utilizará.
6. Logística del Emprendimiento Lugar de venta/producción y relación jurídica: Identifique la principal locación utilizada como lugar de venta/producción para el funcionamiento de su actual o futuro negocio. Señale, además, la relación jurídica que Ud. tiene o tendrá con dicho lugar, identificando el uso en su proyecto, y si considera o no la habilitación y/o construcción de infraestructura.
6.1 Lugar (Casa o domicilio particular, Local establecido, Otro, Eventos estacionales, Internet, Vía pública o calle)
6.2 Relación Jurídica (Propietario/a, Comodatario/a, Usufructuario/a, Arrendatario/a, Usuario/a autorizado/a, otros (internet))
6.3 Uso del Local (Producción/Venta/Producción y Venta).
6.4 ¿Habilitará Infraestructura? (Sí / NO)
6.5 ¿Cuál?

6.6 Describa brevemente el lugar seleccionado		
7 Proyecciones del Negocio		
Señale cómo se imagina el estado de su negocio en 5 años más, en cada uno de los siguientes ámbitos.		
7.1 Clientes: Categorías, cantidad, necesidades, distribución en función de las ventas totales.		
7.2 Productos: Líneas de productos o servicios, características, distribución en función de las ventas, etc.		
7.3 Empleo: N° de trabajadores(as).		
7.4 Procesos productivos: Innovaciones y mejoras a los procesos, incorporación de maquinarias, tecnologías, softwares u otros.		
7.5 Ventas al año 5 de funcionamiento.		
7.6 Otros.		
8 Recursos no monetarios asociados		
¿Con cuáles de los recursos propios no monetarios indicados a continuación cuenta actualmente para complementar la implementación de su proyecto?		
Recurso No Monetario	SI/NO	Descripción (características, tamaño, etc.)
Materias primas (identifique la principal materia prima)		
Taller o Local de Producción		
Sitio Web (escriba la dirección web)		
Máquina, equipos y/o herramientas		
Número de trabajadores (seleccione una cifra)		

Vehículos de trabajo		
Local de Ventas		
Bodegas		
Recursos administrativos		
Otros		
9 Resultados Esperados Señale los principales resultados esperados en el corto plazo (1 año) luego de la implementación de su proyecto. Ingresa al menos uno.		
9.1 Número de trabajadores directos, incluido Usted		
9.2 Incremento en el ingreso familiar (señale un porcentaje) (%)		
9.3 Ventas (al año 1)		
9.4 Utilidad anual esperada (Ingresos - Egresos)		
9.5 Otro (especifique)		
10. Permisos adicionales En caso que su proyecto lo demande, señale qué permisos - administrativos, sanitarios o de otro tipo - se requieren para la operación normal de su negocio y qué requisitos debe cumplir para cada caso.		
11. Fuentes de Ingresos		
11. 1 Señale las principales fuentes de ingresos que poseerá su negocio en función de los segmentos clientes descritos anteriormente. Además, es importante mencionar a través de mecanismo ingresará dinero al negocio.		

Proyección de ventas: Estime las ventas netas totales de su negocio con el proyecto implementado para los siguientes 12 meses luego de la puesta en marcha del proyecto.	
Período	Ventas (\$)
Mes 0	
Mes 1	
Mes 2	
Mes 3	
Mes 4	
Mes 5	
Mes 6	
Mes 7	
Mes 8	
Mes 9	
Mes 10	
Mes 11	
Mes 12	
12. Estructura de Costos	
12.1 Describa los principales costos en lo que incurrirá su negocio.	
12.2 Costos mensuales promedio: Estima los costos mensuales promedios en que incurrirá su negocio durante el primer año de ejecución.	
Ítem de Costo	Valor mensual (\$)

Costos variables	
Costos fijos	
Sueldos y honorarios	
Consumos (teléfono, agua, luz, otros)	
Arriendos	
Otros costos fijos	

Plan de Trabajo					
Acciones de Gestión Empresarial (AGE)					
Detalle	Sub ÍTEM (<i>Lista despegable</i>)	Cofinanciamien to	Aporte Empresari al	Total	Justificació n
Estructura de Financiamiento Acciones de Gestión Empresarial					
ITEM	Sub ITEM	Cofinanciamien to	Aporte Empresari al	Total Sub ÍTEM	
Prospección de Mercado	Estudios, Catastros y Evaluaciones	0	0	0	
Asistencia Técnica y Asesoría en Gestión	Asistencia Técnica y Asesoría en Gestión	0	0	0	
Capacitación	Capacitación	0	0	0	

Acciones de Marketing	Ferias, exposiciones, eventos				
	Promoción, publicidad y difusión				
	Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías				
Gastos de formalización	Gastos de constitución de empresas				
Total Acciones de Gestión Empresarial		0	0	0	
Inversiones					
Detalle	Sub ÍTEM (Lista despegable)	Cofinanciamiento	Aporte Empresarial	Total	Justificación
ITEM	Sub ITEM	ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO			
		Cofinanciamiento Comité	Aporte Empresarial	Total Sub ÍTEM	
Activos	Activos Fijos	0	0	0	

	Activos Intangibles	0	0	0	
Infraestructura	Habilitación de Infraestructura	0	0	0	
Vehículos de trabajo	Compra de vehículos	No se ingresa monto	0	0	
Total Inversiones		0	0	0	

5) PERÍODO DE POSTULACIÓN: Los/as interesados/as, podrán comenzar a presentar sus postulaciones completando y enviando su Plan de Trabajo a contar de las 15:00 horas, del día lunes 17 de abril de 2017, hasta las 15:00 horas, del día miércoles 08 de mayo de 2017.

6) AMPLIACION PLAZO DE CIERRE: Se amplía plazo de cierre hasta el lunes 15 día lunes **15 de mayo 2017 hasta las 15:00 hrs.**

Los resultados serán comunicados por SERCOTEC, mediante correo electrónico, una vez finalizada la etapa de selección de los beneficiarios.

7) MANUAL DE OPERACIONES: El Director Ejecutivo del Comité de Desarrollo Productivo Regional, en uso de sus facultades, podrá dictar instrucciones de carácter general, en el marco del presente Reglamento, las que formarán parte de uno o más Manuales.

8) CONSULTAS. Las consultas serán recibidas a través de correo electrónico mcampusano@corfo.cl, o a los teléfonos 2226608 – 2284620 – 2251573 hasta las 15:00 horas, del día 03 de mayo de 2017.