

Guía de Postulación

Concurso Región de Antofagasta “CAPITAL ABEJA EMPRENDE ANTOFAGASTA - TALTAL - MEJILLONES” 2019

1. 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.

2. 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 no tenga deudas laborales y Previsiones, ni tributarias**, que desee desarrollar una actividad empresarial, *con un impacto regional y multisectorial*, que cuente con un Formulario de Postulación 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, desde el inicio o en otra etapa del proceso, entendiendo que el beneficiario/a consiente en ello por el solo hecho de la postulación al instrumento.

En la 1° Convocatoria de **CAPITAL SEMILLA EMPRENDE ANTOFAGASTA 2019** la focalización definida por el **COMITÉ DE DESARROLLO PRODUCTIVO REGIONAL ANTOFAGASTA** es la siguiente:

| Modalidades | Foco | Territorio |
|---------------------------|----------------|---------------------------------------------------|
| Capital Abeja Emprende | Multisectorial | Comuna de Antofagasta – Taltal - Mejillones |

3. 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 Formulario de Postulación por Proyecto.

Una misma persona no podrá, bajo ninguna circunstancia, resultar beneficiada más de una vez entre todas las convocatorias de Capital Semilla Emprende o 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°65, de 29 de marzo de 2019, de la Dirección Ejecutiva del Comité de Desarrollo Productivo Regional de Antofagasta; previo a su postulación.

En caso que el Formulario de Postulación 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, a la hora de la firma de contrato.

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).

Los gastos de formalización¹ pueden ser efectuados con fecha anterior a la firma del contrato y posterior a la fecha de postulación al concurso. Los documentos mencionados podrán, además, estar emitidos a nombre de la persona natural o jurídica que postuló. Considerar que este gasto deberá estar incorporado dentro del Formulario de Postulación.

En caso de formalizar en empresa con igual o más de dos personas, el/la postulante deberá contar con más del 50% de representación de la empresa y ser el representante legal o parte de ellos.

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

- Elegibilidad.
- Admisibilidad por sistema.
- Evaluación de la Idea de Negocio.
- Evaluación de Entrevista Personal.

Elegibilidad: Serán elegibles las ideas de negocio que cumplan con los siguientes requisitos:

- **Completar el Formulario de Postulación y subir el video Pitch** 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 postulante deberá grabar un video de presentación de su idea de negocio a postular, el cual debe tener una duración máxima de 90 segundos y podrá ser grabado con cualquier tipo de dispositivo, cumpliendo con los requisitos indicados en el formulario de postulación. La información solicitada para el video, deberá ser expuesta por la/el emprendedora/or que postula la idea de negocio.
- El cofinanciamiento del Comité no podrá exceder el 85% del costo total de esta Etapa por cada uno de los ítems a financiar, con un tope máximo por beneficiaria de \$3.500.000.- (tres millones quinientos mil pesos) **VALORES NETOS, no se considera el IVA.**
- **El Formulario de Postulación** debe contener Acciones de Gestión Empresarial por un monto mínimo de \$200.000.- (doscientos mil pesos), para acciones de marketing, y un máximo de \$500.000.- (quinientos mil pesos) para las demás Acciones de Gestión Empresarial.
- **El Formulario de Postulación** debe considerar como máximo un monto de \$3.300.000.- (tres millones trescientos mil pesos) en el cofinanciamiento para **inversiones.**

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 mensaje en su postulación o vía correo electrónico.

Evaluación del Formulario de Postulación: Este proceso es realizado por el Agente Operador Intermediario **PRAXIS GESTOR CAPACITACIÓN LTDA.**, dirección 14 de Febrero N°1954, Antofagasta, fono 552 224842, correo electrónico smaureira@praxisgestor.cl, con el objeto de evaluar la información contenida en la Postulación 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 Formulario de Postulación, 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 en Terreno en la forma y fecha informada por el Agente Operador Intermediario.

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:

Los proyectos se ejecutarán en dos etapas sucesivas

- **Selección de los beneficiarios/as, de la empresa consultora y 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**.

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 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| <p>Calidad de la formulación y coherencia del proyecto:</p> <p>Se evaluará la congruencia y calidad en la formulación del proyecto, en relación a promover la creación de nuevos negocios con oportunidad de participar en el mercado, apoyando la elaboración de sus Planes de Trabajo para implementar un negocio, que incluyan acciones de gestión empresarial e inversiones en bienes necesarios para su cumplimiento.</p> | 40% |
| <p>Cumple con el Foco Estratégico de Desarrollo Regional</p> <p>Se evaluará la justificación del proyecto y si la propuesta contribuye territorialmente o se alinea a los sectores productivos priorizados regionalmente.</p> | 30% |
| <p>Propuesta económica:</p> <p>Se evaluará la coherencia entre el presupuesto y el Plan de Trabajo presentado.</p> | 30%'' |

- **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**, sin embargo, Comité de Desarrollo Productivo Regional podrá prorrogar este plazo hasta por **3 (tres) meses**.

4. 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 Ejecutivo del Comité de Desarrollo Productivo Regional del Antofagasta, o la autoridad a quien éste designe, podrá, previa autorización, permitir 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 y sea autorizada su compra. Este gasto sólo podrá considerarse como Aporte Empresarial.

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.

Cuadro de Items/subítems financiables

| <u>Categoría</u> | | <u>Ítem</u> | <u>Sub ítem</u> | <u>Aporte CDPR Máximo</u> | <u>Aporte 1Empresarial</u> | <u>Total Ítem</u> | <u>Observación</u> |
|---------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|------------------------|--------------------------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | | | 85% | 15% | | |
| Acciones de Gestión Empresarial | Asistencia Técnica y Asesoría en Gestión | Gastos de Operación | Asist. Técnica y Asesoría en Gestión | | | | El Total Subsidio en Acciones de Gestión Empresarial debe tener al menos el ítem de Acciones de Marketing por los \$200.000 mínimos. |
| | Capacitación | Gastos de Capacitación | Capacitación | | | | |
| | Acciones de Marketing | Gastos de Operación | Ferías, exposiciones, eventos | | | Mínimo \$200.00 y máximo \$500.000 subsidio | |
| | | Gastos de Operación | Promoción, publicidad y difusión | | | | |
| | Gastos de formalización (constitución de empresa) | Gastos de Operación | Misiones comerc. y/o tecnológicas, visitas y pasantías | | | | |
| | | | Gastos de constitución de empresas | | | | |
| Inversiones | Activos | Gastos de Inversión | Activos Fijos | | | | Hasta \$3.300.000.- |
| | | | Activos Intangibles | | | | Hasta \$3.300.000- |
| | Infraestructura | | Habilitación de Infraestructura | | | | |
| | Vehículos de trabajo (sólo se podrá considerar como Aporte Empresarial) | Gastos de Inversión | Compra de vehículos (Ítem sin subsidio del CDPR. | | | | 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 2019

| |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Clientes |
| 1.1 ¿Quiénes son los clientes a los cuales les estamos entregando valor? ¿Cuáles son los segmentos más importantes de clientes que apunta nuestro negocio? Segmento: armar grupos de clientes de acuerdo a sus características |
| 2. Oferta de Valor/Elemento diferenciador |
| 2.1 ¿Por qué deberían preferirme el segmento de clientes que apunta mi idea de negocio, y no quedarse con la competencia? Oferta de Valor: Elemento diferenciador que ayuda a elegir un producto o servicio por sobre otro similar. |
| 3. Canales de distribución/atención |
| 3.1 ¿A través de qué canales quiero llegar a mis clientes? ¿Cuáles son los canales que funcionan mejor para mi/s segmento/s de clientes? ¿Cuáles son los canales más rentables de mi modelo de negocio? |
| 4. Relación con los clientes |
| 4.1 ¿Qué relación espera tener con cada segmento de clientes descrito? ¿Cuál es el costo de cada una de las formas de relacionarse con cada segmento? |
| 5. Ingresos |
| 5.1 ¿Por qué están dispuestos a pagar nuestros diferentes segmentos de clientes? ¿Por qué pagan actualmente nuestros segmentos potenciales de clientes? ¿Por qué medio prefiere pagar cada segmento de clientes? |
| |

| |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 6. Recursos Claves |
| 6.1 ¿Qué recursos clave se deben gestionar para que nuestra oferta de valor llegue a los diferentes segmentos de clientes definidos en el modelo de negocios? |
| |
| 7 Actividades Claves |
| 7.1 ¿Qué actividades clave se deben desarrollar para que nuestra oferta de valor llegue a los diferentes segmentos de clientes definidos en el modelo de negocios? |
| |
| 8. Costos |
| 8.1 Defina cuáles son los costos (fijos y variables), en que debe incurrir su negocio a través de las actividades y recursos clave para llegar a sus clientes con su oferta de valor |
| |
| 9. Alianzas clave |
| 9.1 ¿Cuáles son las alianzas gestionadas para mejorar la satisfacción de mis clientes a través de la oferta de valor? |
| |

Video de Presentación, Pitch

| |
|-----------------------------------------------------------------------------|
| 1. Presentación del/de la emprendedor/a. |
| 2. Descripción de la problemática a resolver y potenciales clientes. |
| 3. Descripción de la solución, oferta de valor y elementos que diferencian. |
| 4. Evaluación Global del Video Pitch. |

- 5) PERÍODO DE POSTULACIÓN:** Los/as interesados/as, podrán comenzar a presentar sus postulaciones completando y enviando su Formulario de Postulación a contar de las 15:00 horas, del día lunes 13 de mayo de 2019, hasta las 13:00 horas, del día viernes 31 de mayo de 2019.

Los resultados serán comunicados por SERCOTEC, mediante correo electrónico, una vez finalizada la etapa de selección de los beneficiarios, dicha información también estará disponible en la página web del Comité www.fomentoantofagasta.cl.

- 6) 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.

- 7) CONSULTAS.** Las consultas serán recibidas a través de la OIRS de Sercotec, o a los teléfonos 55 2226608– 55 2251573 ó al Punto Mipe fono 55 3209684, hasta las 10:00 horas, del día 31 de mayo de 2019.