



BASES

PROGRAMA DESARROLLO ECONOMICO LOCAL

SERCOTEC, VIII REGION

REGIÓN DEL BIOBÍO

JULIO, 2013



ANEXO 1

MEDIOS DE VERIFICACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS DEL CONCURSO

A) ETAPA DE TEST DE PRESELECCIÓN

Requisito	Medios de verificación
Completar el Test de Preselección con los datos de usuario registrados en www.sercotec.cl conforme el proyecto que postula	Este requisito se valida automáticamente en la respectiva plataforma informática y registro de usuarios/as SERCOTEC.
Persona natural mayor de edad sin inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Interno en primera categoría a la fecha de inicio del concurso; o ser persona natural mayor de edad o jurídica, con iniciación de actividades ante el Servicio de Impuestos Interno en primera categoría, con una antigüedad inferior a 12 meses, contados desde la fecha de inicio del concurso.	Información la valida SERCOTEC de conformidad a la información que es provista por el Servicio de Impuestos Interno y Servicio Nacional de Registro Civil.
No haber resultado ganador/a y suscrito contrato con SERCOTEC en cualquiera de los concursos Capital Semilla Emprendimiento, Capital Abeja Emprendimiento, Joven Emprendimiento o PIRDT Emprendimiento con fondos ejecutados por SERCOTEC a partir del 1 de enero del 2012, con excepción de los programas de emergencia operados por la Dirección Regional SERCOTEC.	Este requisito será validado por SERCOTEC con información interna asociada al RUT de la persona natural o jurídica, según corresponda.
Para postulantes con menos de 12 meses de inicio de actividades: No tener multas morosas por incumplimientos laborales y/o personales a la fecha de la postulación.	Información la valida SERCOTEC de conformidad a la información que es provista por la Dirección del Trabajo.



B) ETAPA DE ELABORACIÓN Y ENVÍO DEL PLAN DE NEGOCIO

Requisito	Medios de verificación
Completar y enviar el Plan de Negocio en la forma y dentro de los plazos estipulados para este concurso y cumpliendo las restricciones de financiamiento establecidas y conforme antecedentes de postulación utilizados en el test de preselección.	Registro SERCOTEC de Planes de Negocio recibidos.

C) ETAPA DE EVALUACIÓN DE GABINETE

No existen medios de verificadores en esta etapa de evaluación.

D) ETAPA EVALUACIÓN ENTREVISTA

Para postulantes emprendedores, sin iniciación de actividades en primera categoría.

Requisito	Medios de verificación
Tener domicilio en la región del Biobío.	Este requisito podrá ser validado a través de algunos de los siguientes medios de verificación: <ul style="list-style-type: none">• Boleta o factura de un servicio contratado a nombre de/la postulante.• Declaración de domicilio emitida por un tercero que haga de Ministro de Fe, para el caso de localidades rurales (tales como representante de comunidad indígena, presidente del Comité de Agua Potable Rural de la localidad correspondiente).• Iniciación de actividades registrada en el SII.• Otros medios pertinentes autorizados por SERCOTEC.
En caso que el Plan de Negocio considere financiamiento (subsidio y/o cofinanciamiento) para infraestructura, se deberá acreditar alguna de las siguientes condiciones para el uso de la propiedad: a) Dominio b) Usufructo c) Comodato d) Arriendo	En caso de ser propietario/a: Certificado de Dominio Vigente emitido por el Conservador de Bienes Raíces respectivo. La fecha de emisión de este certificado no podrá ser superior a 90 días de antigüedad al momento de la postulación. En caso de ser usufructuario/a: Certificado de Hipoteca y Gravámenes emitido por el Conservador de Bienes Raíces respectivo. La fecha de emisión de este certificado no podrá ser superior a 90 días de antigüedad al momento de la postulación. En caso de ser comodatario/a: Copia Contrato de Comodato que acredite su actual condición de



BASES PROGRAMA DESARROLLO ECONOMICO LOCAL (D.E.L.) 2013

<p>e) Usuario Autorizado por el propietario/a</p> <p>En caso que el proyecto contemple gastos en construcción se deberá contar con el permiso de obra municipal respectivo.</p>	<p>comodatario.</p> <p>En caso de ser arrendatario/a: Copia Contrato de arriendo que acredite actual condición de arrendatario.</p> <p>En caso de ser usuario autorizado/a de la propiedad: Documento en donde conste la autorización del uso por el propietario, por ejemplo autorización notarial del propietario del inmueble, decreto de concesión, entre otros.</p> <p>Copia del permiso de construcción respectivo o documento similar que acredite ésta condición.</p>
---	---

E) ETAPA EVALUACIÓN EN VISITA A TERRENO,

Para postulantes con Iniciación de Actividades y menos de 12 meses de inicio de actividades.

Requisito	Medios de verificación
No registrar deuda tributaria morosa en la Tesorería General de la República al momento de la evaluación en terreno.	Registro informado por Tesorería General de la República. Aquellas personas que presenten deuda morosa serán previamente informadas y deberán acreditar con recibo de deudas repactadas o pagadas, la solución de la situación de morosidad al momento de la evaluación de terreno.
De contar con ventas netas anuales, estas deben ser menores a 5.000 UF.	Información la valida SERCOTEC de conformidad a la información que es provista por el SII. Complementariamente, Formulario 22 y/o Formulario 29 correspondiente al año comercial anterior (enero a diciembre). En el caso que no se presenten ventas en el año anterior se pueden demostrar estas con el formulario 29 de los meses del presente año previos a la postulación.
Tener domicilio comercial en la región del Biobío ¹ .	Este requisito podrá ser validado a través de algunos de los siguientes medios de verificación: <ul style="list-style-type: none">• Boleta o factura de un servicio contratado a nombre de/la postulante.• Declaración de domicilio emitida por un tercero que haga de Ministro de Fe, para el caso de localidades rurales (tales como representante de comunidad indígena, presidente del Comité de Agua Potable Rural

¹ El domicilio de postulación a acreditar debe coincidir con el registrado en www.sercotec.cl al momento de la postulación



BASES PROGRAMA DESARROLLO ECONOMICO LOCAL (D.E.L.) 2013

	<p>de la localidad correspondiente).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Iniciación de actividades registrada en el SII y que diga relación con el domicilio en que la empresa realiza su actividad comercial. • Patente Municipal en caso que corresponda de acuerdo a la actividad económica de que se trate y que dé cuenta del domicilio. • Otros medios pertinentes autorizados por SERCOTEC.
--	--

<p>Giro del negocio registrado ante el SII debe ser coherente con el proyecto postulado, o en su defecto debe contar en dicho momento con la solicitud de ampliación de giro ante SII en trámite.</p>	<p>Carpeta Tributaria Electrónica completa para solicitar créditos, acompañada por la persona natural o jurídica postulante la que puede ser descargada desde la página del servicio de Impuesto Interno.</p>
<p>En caso que el Plan de Negocio considere financiamiento (subsidio y/o cofinanciamiento) para infraestructura, se deberá acreditar alguna de las siguientes condiciones para el uso de la propiedad:</p> <ul style="list-style-type: none"> f) Dominio g) Usufructo h) Comodato i) Arriendo j) Usuario Autorizado por el propietario/a 	<p>En caso de ser propietario/a: Certificado de Dominio Vigente emitido por el Conservador de Bienes Raíces respectivo. La fecha de emisión de este certificado no podrá ser superior a 90 días de antigüedad al momento de la postulación.</p> <p>En caso de ser usufructuario/a: Certificado de Hipoteca y Gravámenes emitido por el Conservador de Bienes Raíces respectivo. La fecha de emisión de este certificado no podrá ser superior a 90 días de antigüedad al momento de la postulación.</p> <p>En caso de ser comodatario/a: Copia Contrato de Comodato que acredite su actual condición de comodatario.</p> <p>En caso de ser arrendatario/a: Copia Contrato de arriendo que acredite actual condición de arrendatario.</p> <p>En caso de ser usuario autorizado/a de la propiedad: Documento en donde conste la autorización del uso por el propietario, por ejemplo autorización notarial del propietario del inmueble, decreto de concesión, entre otros.</p>
<p>En caso que el proyecto contemple gastos en</p>	<p>Copia del permiso de construcción respectivo o</p>



BASES PROGRAMA DESARROLLO ECONOMICO LOCAL (D.E.L.) 2013

construcción se deberá contar con el permiso de obra municipal respectivo.	documento similar que acredite ésta condición.
--	--

F) ETAPA DE FORMALIZACION DE GANADORES

Requisito	Medios de verificación
No tener rendiciones pendientes con SERCOTEC al momento de la formalización.	Este requisito será validado con información interna de SERCOTEC asociada al RUT de la persona natural o jurídica.
Cofinanciar al menos el 10% sobre el monto total del subsidio de SERCOTEC, según lo indicado en el Plan de Negocio.	Comprobante de ingreso, depósito o de transferencia electrónica correspondiente al menos al 10% del monto total de subsidio según Plan de Negocio aprobado.
Entregar las garantías correspondientes por concepto de anticipo y fiel cumplimiento de contrato.	Garantías de anticipo y fiel cumplimiento, según bases del concurso.
No encontrarse en alguna circunstancia que atente contra el principio de probidad.	Declaración jurada según formato de anexo.
Para postulantes sin iniciación de actividades en primera categoría: Formalización en primera categoría.	Documento de SII que acredite, como es a vía ejemplar la información que registra el ganador/a en la carpeta tributaria ante SII o consulta a terceros.



ANEXO 2

DECLARACION JURADA SIMPLE

(No recuperan IVA)

En _____, a _____ de _____ de 2013, la empresa _____, RUT _____, representada por _____, RUT _____, participante del proyecto _____ declara **NO recuperar el IVA o no hacer uso del crédito fiscal** lo que acreditarán mediante libro de compraventa, formulario 29 y factura. En el caso del libro de compraventa y del formulario 29 deberá tratarse de la documentación del mes respectivo y de los dos meses posteriores.

Da fe con su firma:

Nombre y firma

RUT



ANEXO 3

DECLARACION JURADA SIMPLE CONSTITUCIÓN PAGARES

..... de De 2013

Don/ña _____, cédula nacional de
identidad número _____, domiciliado/a en _____,

En este acto declara bajo juramento, para efectos del concurso **“Desarrollo Económico Local, D.E.L., Región del Biobío”**, que no ha sido posible obtener la constitución de boletas de garantía, vale vista bancario, póliza de seguro ni certificado de fianza, para garantizar los fondos objeto del programa, en atención a las siguientes circunstancias:

INDICAR GESTIONES REALIZADAS PARA LA OBTENCIÓN DE LAS GARANTIAS Y NEGATIVA RECIBIDA, O BIEN SEÑALAR HECHOS O CIRCUNSTANCIAS ECONÓMICAS Y/O FINANCIERAS QUE HAN IMPOSIBILITADO SU CONSTITUCIÓN

Nombre

RUT



ANEXO 4

DECLARACION JURADA SIMPLE PROBIDAD

..... de De 2013

Don/ña _____, cédula nacional de
identidad número _____, domiciliado/a en _____,

En este acto declara bajo juramento, para efectos del concurso **“Desarrollo Económico Local, D.E.L., Región del Biobío”**, que:

No encontrase en ninguna circunstancia, que atente contra el principio de probidad, como tener grado de parentesco en primer y/o segundo grado por consanguinidad o afinidad alguno de algún miembro del jurado, o con el personal directivo de SERCOTEC, ni con funcionarios que intervengan en el proceso de asignación de los recursos, ni ejercer cargos de elección popular. El cumplimiento de este requisito será calificado por SERCOTEC.

Firma

Nombre

RUT

**ANEXO 5****CRITERIOS DE EVALUACIÓN****DESARROLLO ECONOMICO LOCAL D.E.L., REGION DEL BÍO BÍO****A. Evaluación de Gabinete****1. Condiciones para el emprendimiento (15%)**

Pregunta	Descripción del criterio	Nota	Ponderación en el ámbito	Ponderación del ámbito		
1.1 Antecedentes educacionales: Educación pertinente	Altamente vinculado a la idea de negocio	7	35%	15%		
	Medianamente vinculado a la idea de negocio	5				
	Indirectamente vinculado a la idea de negocio	3				
	Ninguna	1				
1.2 Formación complementaria atingente al proyecto	Sí, identifica al menos tres	7	35%		15%	
	Sí, identifica dos	5				
	Sí, identifica una, identifica una	3				
	Ninguna (no logra identificar)	1				
1.3 Antecedentes del entorno familiar o cercano	Familiares o referentes cercanos empresarios de un rubro vinculado a la idea de negocio.	7	30%			15%
	Familiares o referentes cercanos empresarios de un rubro no vinculado al de la idea de negocio.	5				
	Familiares o referentes cercanos empleados públicos o particulares no vinculados con actividad empresarial	1				



2. Factibilidad técnica y económica de implementación y desarrollo del negocio (35%)

Pregunta		Descripción del criterio	Nota	Ponderación en el ámbito	Ponderación del ámbito
2.1	Lugar de venta	Señala como principal lugar de venta Internet, local/oficina comercial, stand estable en centros comerciales, ferias u otro similar	7	10%	35%
		Señala como principal lugar de venta su casa.	4		
		Señala como principal lugar de venta la calle, eventos estacionales o venta puerta a puerta.	1		
2.2	Lugar de producción	Cuenta con espacios separados para venta y producción, a menos que no sea necesario o recomendable, dadas las características del negocio asociado al proyecto postulante.	7	10%	
		Producción y Ventas se realizan en el mismo espacio, sin separación de ambientes, siendo que esta es necesaria y/o recomendable dadas las características del negocio asociado al proyecto postulante.	1		
2.3	Relación jurídica con el lugar donde se lleva a cabo la venta del producto o servicio	Propietario/a	7	10%	
		Comodatario/a o Usufructuario/a	5		
		Arrendatario/a	3		
		Usuario/a autorizado/a	1		
2.4	Recursos monetarios y no monetarios adicionales asociados	El/la postulante posee 4 o más tipos de fuentes de recursos relevantes para potenciar el negocio, tales como: Trabajadores, maquinaria, vehículos, mobiliario, infraestructura, ahorros propios o financiamiento adicional, etc.	7	15%	
		El/la postulante posee entre 2 y 3 fuentes de recursos relevantes para potenciar el negocio.	5		
		El/la postulante posee 1 fuente extra de recursos relevantes para potenciar el negocio.	3		
		El/la postulante no posee fuentes adicionales de recursos para potenciar el negocio, excepto el financiamiento postulado al concurso.	1		
2.5	2.5.1 N°	Más de 8 horas	7	10%	



BASES PROGRAMA DESARROLLO ECONOMICO LOCAL (D.E.L.) 2013

Dedicación al emprendimiento	horas de trabajo al día dedicadas al negocio	Si dedica entre 6 y 8 horas	5		
		Si dedica entre 4 y 5 horas	3		
		Menos de 4 horas	1		
	2.5.2 N° meses al año dedicados al negocio	Entre 10 y 12 meses	7	5%	
		Entre 7 y 9 meses	5		
		Entre 3 y 6 meses	3		
		Menos de 3 meses	1		
	2.5.3 % Aporte de las ganancias al ingreso familiar	Más del 80%	7	10%	
		Entre 51% y 80%	5		
		Entre 26% y 50%	3		
Entre 1% y 25%		1			
2.6.1 <u>Antecedentes Financieros:</u> Saldo Mensual Acumulado	El Saldo Mensual Acumulado alcanza valor positivo al mes 5 o antes, sin volverse negativo en el resto del periodo.	7	10%		
	El Saldo Mensual Acumulado alcanza valor positivo entre el mes 6 y 7, sin volverse negativo en el resto del periodo.	5			
	El Saldo Mensual Acumulado alcanza valor positivo después del mes 7.	3			
	El Saldo Mensual Acumulado no logra alcanzar un valor positivo durante todo el periodo.	1			
2.6.2 <u>Antecedentes Financieros:</u> Proyección Ingresos vs Egresos	1 Se definen costos fijos y costos variables en forma coherente con el proyecto	7	10%		
	2 Se han definido ventas y éstas en total superan a los costos.				
	3 Los ingresos por ventas van creciendo con el tiempo.				
	1 se definen costos fijos y costos variables en forma coherente con el proyecto	6			



BASES PROGRAMA DESARROLLO ECONOMICO LOCAL (D.E.L.) 2013

	<p>2 Se han definido ventas y éstas en total superan a los costos.</p> <p>3 Los ingresos por ventas no van creciendo con el tiempo.</p>			
	<p>1 se definen costos fijos y costos variables en forma coherente con el proyecto</p> <p>2 Se han definido ventas, pero éstas en total No superan a los costos.</p> <p>3 Los ingresos por ventas van creciendo con el tiempo.</p>	5		
	<p>1 se definen costos fijos y costos variables en forma coherente con el proyecto</p> <p>2 Se han definido ventas, pero éstas en total No superan a los costos.</p> <p>3 Los ingresos por ventas no van creciendo con el tiempo</p>	4		
	<p>1 Se definen solo costos fijos o solo costos variables y/o con alguna inconsistencia con el proyecto.</p> <p>2 Se han definido ventas y éstas en total superan a los costos.</p> <p>3 Los ingresos por ventas van creciendo con el tiempo.</p>	3		
	<p>1 Se definen solo costos fijos o solo costos variables y/o con alguna inconsistencia con el proyecto.</p>	2		



BASES PROGRAMA DESARROLLO ECONOMICO LOCAL (D.E.L.) 2013

	<p>2 Se han definido ventas y éstas en total superan a los costos.</p> <p>3 Los ingresos por ventas no van creciendo con el tiempo.</p>			
	<p>1 Los costos y/o ventas definidos en el proyecto no permiten realizar un análisis coherente de la información o bien;</p> <p>1 Se definen solo costos fijos o solo costos variables.</p> <p>2 Se han definido ventas, pero éstas en total No superan a los costos.</p> <p>3 Los ingresos por ventas no van creciendo con el tiempo.</p>	1		
2.7 Factibilidad técnica de instalación e implementación de la propuesta	El proyecto no da cuenta de obstáculos significativos para la implementación	7	10%	
	Se perciben algunos elementos en el proyecto que podrían obstaculizar la exitosa implementación.	4		
	<p>El proyecto da cuenta de, o bien, es percibido con, una elevado riesgo para su implementación.</p> <p>Por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - No cuenta con el respaldo legal para su implementación, - No es viable dentro del plazo de ejecución de este concurso. 	1		

3. Claridad y consistencia de la idea de negocio (40%)

Pregunta	Descripción del criterio	Nota	Ponderación en el ámbito	Ponderación del ámbito
3.1 Descripción y alcance e la oportunidad de	La oportunidad de mercado está claramente descrita en términos de objetivos, potenciales clientes, productos/servicios, competencia, entorno	7	20%	40%



BASES PROGRAMA DESARROLLO ECONOMICO LOCAL (D.E.L.) 2013

mercado	y otros, y su alcance y argumento es realista.			
	La oportunidad de mercado está bien descrita en términos de contenido y alcance, no obstante, faltó profundizar en ciertos argumentos.	5		
	La oportunidad de mercado está insuficientemente descrita en términos de contenido y alcance.	3		
	La oportunidad de mercado está descrita de manera deficiente, poco clara e incoherente, en términos de contenido y alcance.	1		
3.2 Producto o servicio	El/los principal producto/s o servicio/s del proyecto es descrito en forma clara y precisa, destacando sus principales atributos, fortalezas y debilidades respecto de sus competidores y en coherencia con la oportunidad de mercado a capturar.	7	20%	
	El/los principal producto/s o servicio/s del proyecto es descrito de manera suficiente respecto de sus principales atributos, fortalezas y debilidades respecto de sus competidores, pero de manera regular en relación a la coherencia con la oportunidad de mercado a capturar.	5		
	El/los principal producto/s o servicio/s del proyecto es descrito de manera parcial y regular en relación a sus atributos, fortalezas y debilidades respecto de sus competidores, y/o en relación a la coherencia con la oportunidad de mercado a capturar.	3		
	El/los principal producto/s o servicio/s del proyecto es descrito de manera insuficiente en relación a sus atributos, fortalezas y debilidades respecto de sus competidores, y/o en relación a la coherencia con la oportunidad de mercado a capturar.	1		
3.3.1 <u>Cientes:</u> Diversificación de clientes	El postulante proyecta al menos 4 grupos de clientes, para el mercado de sus productos/servicios principales.	7	5%	
	El postulante proyecta 3 grupos de clientes diferentes en el mercado de sus productos/servicios principales.	5		
	El postulante proyecta 2 grupos de clientes en el mercado de sus productos/servicios principales.	3		
	El postulante proyecta sólo 1 grupo de clientes para el mercado de sus productos/servicios	1		



BASES PROGRAMA DESARROLLO ECONOMICO LOCAL (D.E.L.) 2013

	principales.			
3.3.2 <u>Cientes:</u> Encadenamientos Productivos/Comerciales	Identifica la presencia de encadenamientos productivos/comerciales en su industria y se proyecta participar directamente en ella, contando como clientes a otras empresas e instituciones en un porcentaje mayor al 30% de sus ventas totales al año.	7	5%	
	Identifica la presencia de encadenamientos productivos/comerciales en su industria y se proyecta participar parcialmente en ella, contando como clientes a otras empresas e instituciones en un porcentaje equivalente al 30% o menos de sus ventas totales al año.	4		
	No identifica la presencia de encadenamientos productivos/comerciales en su industria y proyecta la comercialización en su negocio bajo la forma de venta directa a personas naturales en forma individual.	1		
3.3.3 <u>Cientes:</u> Segmentación de Mercado	Se identifican en forma clara y consistente los grupos de clientes para sus productos/servicios en coherencia con las necesidades/deseos a satisfacer y los elementos que los distinguen entre sí: localización, gustos, edad, estilo de vida, ingresos, etc.	7	10%	
	Se identifica parcialmente a los grupos de clientes para sus productos/servicios y en relativa coherencia con las necesidades/deseos a satisfacer y los elementos que los distinguen entre sí: localización, gustos, edad, estilo de vida, ingresos, etc.	5		
	Se identifican en forma regular los grupos de clientes para sus productos/servicios, con algunas inconsistencias en relación con las necesidades/deseos a satisfacer, así como con los elementos que los distinguen entre sí: localización, gustos, edad, estilo de vida, ingresos, etc.	3		
	La identificación de los grupos de clientes para sus productos/servicios es deficiente y/o incoherente con las necesidades/deseos a satisfacer y los elementos que los distinguen entre sí.	1		
3.4 Descripción general del proyecto	La descripción del proyecto, en general, es clara y coherente. Describe y da cuenta de un conocimiento claro de las perspectivas del negocio y de las variables y elementos relevantes a considerar para su éxito, así como también, los	7	20%	



BASES PROGRAMA DESARROLLO ECONOMICO LOCAL (D.E.L.) 2013

	posibles obstáculos y riesgos.			
	La descripción del proyecto, en general, es clara, pero limitada. Describe y da cuenta de un conocimiento parcial de las perspectivas del negocio y de las variables y elementos relevantes a considerar para su éxito, así como también, respecto de los posibles obstáculos y riesgos.	5		
	La descripción del proyecto, en general, es regular. No lo describe en forma suficiente y da cuenta de un conocimiento muy parcial de las perspectivas del negocio y de las variables y elementos relevantes a considerar para su éxito, así como también, respecto de los posibles obstáculos y riesgos.	3		
	La descripción del proyecto, en general, es deficiente. Su descripción es insuficiente y no da cuenta de un conocimiento respecto de las perspectivas del negocio, de las variables y elementos relevantes a considerar para su éxito, ni de los posibles obstáculos y riesgos asociados.	1		
3.5 Proyecciones del negocio (largo plazo)	Las proyecciones del negocio están clara y suficientemente descritas y fundadas, son consistentes y realizables en el tiempo.	7	10%	
	Las proyecciones del negocio están parcialmente descritas y/o fundadas, son parcialmente consistentes y realizables en el tiempo.	5		
	Las proyecciones del negocio están regularmente descritas y/o débilmente fundadas, son parcialmente inconsistentes y/o con un alto riesgo de realización en el tiempo.	3		
	Las proyecciones del negocio están deficientemente descritas y/o débilmente fundadas, son inconsistentes y/o con un alto riesgo de realización en el tiempo.	1		
3.6 Resultados esperados (corto plazo): Contrataciones	Al menos 5 contrataciones y/o más de 50% de incremento en el ingreso familiar esperado, durante el año 1, desde inicio de implementación del proyecto.	7	10%	
	3 o 4 contrataciones y/o entre 31% y 50% de incremento en el ingreso familiar esperado, durante el año 1, desde inicio de implementación del proyecto.	5		



BASES PROGRAMA DESARROLLO ECONOMICO LOCAL (D.E.L.) 2013

	2 contrataciones y/o entre 10% y 30% de incremento en el ingreso familiar esperado, durante el año 1, desde inicio de implementación del proyecto.	3		
	1 o menos contrataciones y menos del 10% de incremento en el ingreso familiar esperado durante el año 1, desde inicio de implementación del proyecto.	1		

4. Cofinanciamiento en efectivo superior al mínimo exigido en Bases (10%)

Pregunta	Descripción del criterio	Nota	Ponderación en el ámbito	Ponderación del ámbito
4.1 Monto del aporte empresarial en efectivo	Aporte empresarial en efectivo es, al menos, un 40% del monto total del subsidio.	7	100%	10%
	Aporte empresarial en efectivo se encuentra entre un 30% y un 39% del monto total del subsidio.	5		
	Aporte empresarial en efectivo se encuentra entre un 21% y un 29% del monto total del subsidio.	3		
	Aporte empresarial en efectivo es equivalente a un 20% del monto total del subsidio (mínimo exigido).	1		



B. Evaluación de Entrevista o Evaluación en Terreno

i. Evaluación de Entrevista

Para postulantes con idea de negocio sin iniciación de actividades en primera categoría:

1. Cumplimiento requisitos

Elementos	Descripción	Porcentaje
	Cumplimiento íntegro de los requisitos establecidos en las letras: e) y f) del punto 1.3 de las presentes bases.	No tiene ponderación, es requisito del concurso.

2. Medición de las capacidades emprendedoras (15%).

Se deberán evaluar los siguientes ámbitos:

Variable	
1	Buscar Oportunidades y Tener Iniciativa.
2	Ser Persistente.
3	Responsabilidad: Cumplimiento del Contrato de Trabajo.
4	Exigir Eficiencia y Calidad.
5	Correr Riesgos.
6	Fijar Metas.
7	Disposición a conseguir Información o gestionar formación y capacitación
8	Planificar y Hacer Seg. Sistemático.
9	Ser Persuasivo y Crear Redes de Apoyo.
10	Tener Autoconfianza
11	Apreciación integral del evaluador, que considere las respuestas anteriores en función del potencial de éxito de la idea de negocio si resultara ganadora



De acuerdo a la siguiente escala de notas:

Nota	Escala
1	Bajo
3	Regular
5	Bueno
7	Muy Bueno

3. Evaluación psicológica y motivacional (35%)

Corresponde a una instancia de carácter individual, que permite a los psicólogos evaluadores obtener una visión global de él/la postulante, evaluando rasgos comunicacionales, expresivos, posturales y léxicos. Del mismo modo, permite, a través de las preguntas dirigidas, contrastar y complementar la información entregada el test de evaluación de motivación.

Se evalúa lo siguiente con una escala de notas de 1 a 7:

1: Evaluación del nivel de conocimiento del postulante respecto de su plan de negocio

Busca detectar el nivel de claridad respecto de su postulación en relación al plan o idea de negocio y que no esté postulando porque alguien lo incitó sin mayor información. Para poder pasar a la siguiente etapa del concurso, el postulante debe obtener como mínimo una nota igual a 5 en esta pregunta.

2: ¿De qué logros se siente orgulloso actualmente?

Explora el concepto que el postulante tiene de sí mismo. Profundizando en aspectos de la historia personal, la concreción de metas y la valorización de experiencias anteriores.

3: ¿Qué lo motiva a emprender su negocio?

Indaga sobre el tipo de motivación que inspira al postulante a emprender su propio negocio. De esta forma, se logra identificar si los factores estimulantes son los esperados dentro del marco del proyecto, ya que son éstos los que conducen a la persona a realizar determinadas acciones, persistir en ellas y alcanzar sus objetivos.



4: ¿Cuál (les) son sus principales necesidades?

Busca medir el grado en que el postulante tiene claridad de las necesidades que enfrenta actualmente, a los cuales espera que el programa le ayude a alcanzar. Se busca medir en qué medida el postulante es capaz de jerarquizar y priorizar necesidades y en qué medida el postulante tiene clara las posibilidades de satisfacer dichas necesidades con el subsidio.

5: ¿Cómo proyecta su vida empresarial de aquí a 2 años más en términos de logros o metas?

Explora la capacidad de apropiación que posee el postulante en relación a su emprendimiento. De esta forma, se indaga acerca de los eventos que la persona logra prever como posibles y los efectos que estos pueden generar.

6: ¿Cómo se da cuenta si está haciendo un buen trabajo?

Indaga conceptos de autocrítica, organización y capacidad de análisis en el postulante. De este modo, se exploran las condiciones que posee la persona para pensar y analizar su propio proceder. La capacidad de estructurar un cuestionamiento o una visión crítica acerca de su trabajo y de las planificaciones precedentes.

Nota	Escala
1	Bajo
3	Regular
5	Bueno
7	Muy Bueno

4. Evaluación de coherencia y factibilidad de implementación del plan emprende. (35%)

Se evalúa lo siguiente con nota de 1 a 7:

- ✓ **Apropiación y conocimiento del plan:** Se presenta claramente la idea de negocio por parte del postulante, visualiza los resultados posibles a concretar con esta idea, conoce el mercado donde la va a llevar a cabo.



- ✓ **Factibilidad de aportes propios:** Determinación **de aportes propios** y verificación sobre factibilidad de que el emprendedor pueda efectivamente realizar dichos aportes. (Valoración de los activos fijos asociados al proyecto)
- ✓ **Evaluación de coherencia y pertinencia de los gastos:** ¿Se justifica el financiamiento de cada ítem a la luz de lo observado en la entrevista?, ¿existe una real necesidad de financiar este ítem en el sentido de que aporten a los objetivos del proyecto?, ¿no se observa la preexistencia de inversiones que invaliden el financiamiento de este ítem?
Se traduce en recomendación de la empresa consultora y sugerencias de acciones a desarrollar en la etapa de implementación y una propuesta de financiamiento a ser aprobado por el jurado, cuando corresponda.

Nota	Escala
1	Bajo
3	Regular
5	Bueno
7	Muy Bueno

5. Criterio Rubro a potenciar (10%)

El proyecto se desarrolla en alguno de los siguientes rubros: - Turismo - Gastronomía - Comercio - Servicios asociados al encadenamiento productivo del borde costero	Nota
Cumple con el criterio	7,0
No cumple con el criterio	2,0

6. **Criterio de inclusión:** Fomentar el emprendimiento de postulantes con discapacidad (5%)

Criterio: Que él/la postulante se encuentre en el registro de discapacidad (RND)	Nota
Cumple con el criterio	7,0



BASES PROGRAMA DESARROLLO ECONOMICO LOCAL (D.E.L.) 2013

No cumple con el criterio

2,0

ii. Evaluación de Terreno

Para postulantes con Iniciación de Actividades y menos de 12 meses de Antigüedad.

1. Cumplimiento requisitos

Elementos	Descripción	Porcentaje
1.	Cumplimiento íntegro de los requisitos establecidos en las letras: e), f), l), m) y n) en el punto 1.3 de las presentes bases. Se podrán solicitar a los postulantes, personas jurídicas, los antecedentes que sirvan de sustento para acreditar la representación legal.	No tiene ponderación, es requisito del concurso.

2. Aplicación de Instrumento Metodológico para la identificación de empresas de oportunidad (30%)

1. Condiciones del Mercado	Descripción del criterio	PUNTAJE
1.1 Evaluación de la existencia de una oportunidad de mercado acorde con los productos/servicios postulados por el proyecto.	El producto o servicio SI presenta una oportunidad.	10,69
	El producto o servicio NO presenta una oportunidad	0
1.2 Tipo de Producto o Servicio	Totalmente diferenciado	10,69
	Medianamente diferenciado	5,35
	No diferenciado	0
1.3 Tipo de Sector Económico	Sector económico en crecimiento	8,22
	Sector económico estable	4,11
	Sector económico en descenso	0
1.4 Mercados de Destino	Dentro y fuera del país	7,4
	Dentro del país	3,7
	Dentro de su región	2,47
	Dentro de su comuna	1,85



BASES PROGRAMA DESARROLLO ECONOMICO LOCAL (D.E.L.) 2013

	Dentro de su Barrio o Población	1,48
--	---------------------------------	------

2. Condiciones propias del empresario/a	Descripción del criterio	PUNTAJE
2.1 ¿Se percibe en la actitud del empresario/a una motivación por hacer crecer su empresa?	El producto o servicio SI presenta una oportunidad.	10,69
	El producto o servicio NO presenta una oportunidad	0
2.2 ¿El empresario/a posee una visión y gestión estratégica para administrar su empresa?	SI	10,03
	NO	0
2.3 ¿El empresario(a) maneja sus recursos de manera separada entre lo que es su vida personal y la empresa?	SI	8,26
	Medianamente	4,13
	NO	0
2.4 Origen de la actividad empresarial	Toda su vida ha sido empresario/a	7,67
	Trabajó como empleado en una empresa y se independizó por voluntad propia	3,84
	Se hizo empresario/a al enfrentar una situación de desempleo o es empresario/a por primera vez	2,56

3. Condiciones propias de la empresa	Descripción del criterio	PUNTAJE
3.1 Nivel de formalidad	Formal completa	4,24
	Medianamente formal	2,12
	Informal	0
3.2 ¿Puede la empresa enfrentar un aumento inesperado de hasta un 50% de su demanda normal? (posee un nivel de inventario, capacidad productiva, capital propio, proveedores, etc.)	SI	
	NO	
3.3 Margen operacional: valor mensual, considerando un mes de ventas normales y su comparación con los tramos de ingresos propuesto. Margen operacional = Ventas - (Costos Fijos, incluidos sueldos) + Costos variables + Otros Gastos	M. Operacional \geq 5 sueldos mínimos + Valor de Representatividad Gasto Familiar[1] (V. R.G.F)	3,94
	5 sueldos mínimos + (V.R.G.F) > M. Operacional \leq un sueldo mínimo + (V. R.G.F)	1,97



BASES PROGRAMA DESARROLLO ECONOMICO LOCAL (D.E.L.) 2013

Relacionados con la Empresa	M. Operacional < un sueldo mínimo + (V.R.G.F))	0
[1] El valor de representatividad del gasto familiar (V.R.G.F) está compuesto por una canasta familiar por integrante del núcleo familiar + otros gastos familiares (como educación, salud, etc).		
3.4 Sistemas de Información Gestión y Control	La empresa cuenta con un nivel de sistemas de información, gestión y control para la toma de decisiones alto	3,64
	La empresa cuenta con un nivel de sistemas de información, gestión y control para la toma de decisiones medio	1,82
	La empresa cuenta con un nivel de sistemas de información, gestión y control para la toma de decisiones bajo o inexistentes	0
3.5 Nivel de Bancarización	Totalmente bancarizado	3,33
	Medianamente bancarizado	1,66
	Poco bancarizado	1,11
	No bancarizado	0
3.6 ¿La empresa participa o ha participado de algún encadenamiento productivo o trabajo asociativo?	SI	3,03
	NO	0
3.7 El ingreso disponible que genera la empresa representa:	Entre el 100% y el 75% del ingreso familiar	2,12
	El 74% y el 50 % del ingreso familiar	1,06
	El 49 % y el 25% del ingreso familiar	0,71
	Menos del 25% del ingreso familiar	0,53
3.8 % de ventas a clientes finales (consumidor) y clientes intermedios (empresas)	100% de las ventas Clientes Intermedios	1,82
	25% de las ventas Clientes Finales y 75% Clientes Intermedios	0,91
	50% de las ventas Clientes Finales y 50% Clientes Intermedios	0,61
	75% de las ventas Clientes Finales y 25% Clientes Intermedios	0,46
	100 % de las ventas Clientes Finales	0



BASES PROGRAMA DESARROLLO ECONOMICO LOCAL (D.E.L.) 2013

3.9 Lugar de Funcionamiento de la Empresa	La empresa funciona fuera del hogar	0,91
	La empresa funciona en el hogar pero con espacios diferenciados de los de uso doméstico	0,46
	La empresa funciona sólo en el hogar sin contar con espacios diferenciados	0,30

3. Evaluación Cualitativa de la Implementación del Plan (55%)

A. CONOCIMIENTO Y APROPIACION DEL PROYECTO.		
Descripción: El discurso del empresario permite concluir que conoce el plan de negocio postulado, especialmente en lo referido a la oportunidad de negocio que desea capturar y al ítem de inversiones señalado. Se observa claramente que el empresario formó parte activa en la redacción del proyecto.	Nota de 1 a 7	Ponderación
Sí, lo declarado por el empresario permite afirmar la descripción.	7,0	20%
No es posible afirmar ni desmentir la descripción señalada	4,0	
No es posible afirmar la descripción señalada	2,0	
B. POSIBILIDAD REAL DE CONCRECION DE LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO.		
b.1 Descripción: El empresario cuenta con el capital humano necesario (Nº de trabajadores, especialización del trabajo, etc.) para la concreción de la oportunidad de negocio.	Nota de 1 a 7	Ponderación
Sí	7,0	10%
No	3,0	
b.2. Descripción: El empresario cuenta con la infraestructura necesaria o adecuada para concretar la oportunidad de negocio (de ser el caso, considere la infraestructura señalada en el plan empresa).		



BASES PROGRAMA DESARROLLO ECONOMICO LOCAL (D.E.L.) 2013

Sí	7,0	10%
No	3,0	
b.3. Descripción: La empresa o el proyecto se localiza en un entorno social apropiado para concretar la oportunidad de negocio (la concreción de la oportunidad de negocio no genera conflictos de interés con la población o comunidad local)		
Sí	7,0	10%
No es posible afirmar ni desmentir la descripción señalada	4,0	
No	3,0	
b.4. Descripción: La empresa no requiere permisos adicionales para la implementación del proyecto y si los requiere, se ve viable su obtención.		
Sí	7,0	20%
No es posible afirmar ni desmentir la descripción señalada	4,0	
No	2,0	
b.5. Descripción: La empresa o el proyecto se localizan en un ambiente económico local apropiado para concretar la oportunidad de negocio (no existen competidores, actuales o potenciales, que puedan capturar antes la oportunidad de negocio)		
Sí	7,0	10%
No	3,0	
C. INVERSIONES ASOCIADAS A LA EJECUCION DEL PROYECTO	Nota de 1 a 7	Ponderación
c.1 Descripción: Los ítems de gastos identificados en el Plan Empresa son coherentes y adecuados a las necesidades de la empresa.		



BASES PROGRAMA DESARROLLO ECONOMICO LOCAL (D.E.L.) 2013

Sí	7,0	10%
No	2,0	
c.2. Descripción: Los montos y recursos asociados a los ítems de gastos identificados en el Plan Empresa son coherentes y adecuados a las necesidades de la empresa.		
Sí	7,0	10%
No	2,0	

4. Criterio Rubro a potenciar (10%)

<p>El proyecto se desarrolla en alguno de los siguientes rubros:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Turismo - Gastronomía - Comercio - Servicios asociados al encadenamiento productivo del borde costero 	Nota
Cumple con el criterio	7,0
No cumple con el criterio	2,0

5. Criterio de inclusión: Fomentar el emprendimiento de postulantes con discapacidad (5%)

<p>Criterio: Que él/la postulante se encuentre en el registro de discapacidad (RND)</p>	Nota
Cumple con el criterio	7,0
No cumple con el criterio	2,0