



ANEXOS BASES GENERALES

2° CONCURSO INICIATIVAS DE DESARROLLO DE MERCADO (IDM)

REGIÓN DE BIOBIO

JULIO DE 2013

Índice

ANEXO N°1: REQUISITOS DEL CONCURSO -----	3
ANEXO N°2 PODER SIMPLE -----	9
ANEXO N°3 DECLARACIÓN JURADA SIMPLE (Participa en un solo proyecto) -----	12
ANEXO N°4.1: DECLARACIÓN JURADA SIMPLE PERSONA JURÍDICA -----	13
ANEXO N°4.2 DECLARACIÓN JURADA SIMPLE PERSONA NATURAL -----	14
ANEXO N°5 DECLARACIÓN JURADA SIMPLE (No recuperan IVA) -----	15
ANEXO N°5, A, DECLARACIÓN JURADA SIMPLE (No recuperan IVA) -----	16
ANEXO N°6 PAUTA DE LA EVALUACIÓN DE GABINETE -----	17
ANEXO N°7 PAUTA DE LA EVALUACIÓN DE TERRENO -----	24
ANEXO N°8 PAUTA DE EVALUACIÓN DEL JURADO REGIONAL -----	26
ANEXO N°9 DECLARACIÓN JURADA SIMPLE (Constitución de pagaré) -----	28
ANEXO N° 10: DIRECCIONES REGIONALES, PROVINCIALES Y PUNTO MIPES -----	30
ANEXO N°11 PROMESA DE CONSTITUCIÓN DE USUFRUCTO -----	33

ANEXO N°1: REQUISITOS DEL CONCURSO

A. **Requisitos de Postulación:** Las Cooperativas o grupos de empresas interesadas deberán cumplir con los siguientes requisitos al momento de postular y adjuntar los documentos que se identifican a continuación (presentar en formato impreso y digital grabados en un CD):

N°	Requisito	Verificación
1.	Conformar una Cooperativa vigente quienes podrán postular por sí solas o un grupo de empresas constituido por dos o más personas naturales y/o jurídicas (se excluyen sociedades de hecho).	<p>Para el caso de las Cooperativas: SERCOTEC Regional verificará la vigencia y objeto a través de la información proporcionada por el Departamento de Cooperativas del Ministerio de Economía.</p> <p>Para el caso de Grupo de empresas: SERCOTEC Regional verificará la condición a través del mecanismo "Consulta a terceros" de Servicio de Impuestos Internos con el RUT de cada empresa integrante.</p>
2.	Las empresas postulantes del grupo, deberán conferir a una de ellas la representación del mismo mediante Poder Simple, donde se establezca que el representante realizará la postulación, actuará como contraparte técnica, suscribirá contrato y recepcionará los recursos adjudicados del grupo en caso de resultar ganador, pudiendo atribuirse esta facultad tanto a una persona natural o persona jurídica integrante del grupo. De igual forma, deberá designar un representante suplente (Anexo N° 2). En el caso de las Cooperativas deberá ser el representante legal de la misma.	Poder Simple (Anexo N°2), formato según sea Grupo de empresas o Cooperativa
3.	<p>Cada Cooperativa o empresa del grupo postulante, deberá contar con iniciación de actividades ante el SII en primera categoría, con una antigüedad igual o superior a 12 meses, al momento de la fecha de inicio de concurso.</p> <p>En el caso de ser tres o más empresas en el grupo postulante, excepcionalmente se permitirá:</p> <ol style="list-style-type: none"> Que una de ellas tenga una antigüedad en primera categoría entre 6 y 12 meses al momento de la fecha de inicio de concurso O que una de ellas tenga inicio de actividades en segunda categoría con más de 12 meses de antigüedad al momento de la fecha de inicio de concurso. 	<p>Carpeta Tributaria Electrónica completa para Solicitar Créditos, por cada Cooperativa o todas las empresas del grupo postulante, descargada desde la página del Servicio de Impuestos Internos link: https://zeus.sii.cl/dii_doc/carpeta_tributaria/html/index.htm, a la cual deberá acceder con su RUT y contraseña de SII, la cual deberá ser generada dentro del plazo de postulación del concurso.</p> <p>Nota 1: El domicilio comercial (requisito N°5) será verificado conforme lo informado en la Carpeta Tributaria antes descrita. En caso</p>
4.	Cada Cooperativa o empresas del grupo postulante, deberá tener ventas netas o ingresos demostrables durante alguno de	

	<p>los 12 meses previos al momento de la fecha de inicio de concurso o durante el año tributario anterior¹, las que deberán ser iguales o inferiores a 25.000 UF. Para el caso excepcional que el grupo lo integre una empresa con una antigüedad entre 6 y 12 meses, debe demostrar ventas en alguno de los 6 meses previos al momento de la fecha de inicio de concurso o durante el año tributario anterior², las que deberán ser iguales o inferiores a 25.000 UF.</p>	<p>que el domicilio comercial informado en la Carpeta no corresponda al actual, la Cooperativa o empresa/s del grupo deberán acreditar mediante otro documento la dirección comercial de la empresa (por ejemplo patente municipal, fotocopia de factura, entre otros); y la información deberá estar en coherencia con lo descrito en el Formulario de Postulación.</p>
5.	<p>Cada Cooperativa o empresas del grupo postulante, deberá tener domicilio comercial en la Región a la cual postulan y donde implementará su proyecto. A excepción, de que el grupo de postulantes esté conformado por tres o más empresas, en cuyo caso al menos un 50% de estas deberá tener domicilio comercial en la Región a la cual postulan. No se financiarán proyectos a ser implementados en una región diferente a la cual se postula.</p>	<p>Nota 2: Adicionalmente para verificar el cumplimiento del requisito N°6, se revisará la coherencia entre lo informado en la Carpeta Tributaria y el Formulario Postulación.</p> <p>Nota 3: Para el caso excepcional que el grupo de empresarios lo integre una persona natural con inicio de actividades en 2da categoría, y deba acreditar el cumplimiento del requisito N° 4 (Ventas demostrables inferiores a 25.000 UF), tal condición podrá verificarse con la carpeta tributaria antes descrita (considerando que el momento de medición será el año tributario anterior), o con las boletas de honorarios de los meses que corresponda (considerando que el momento de medición será alguno de los 12 meses previos a la fecha de inicio de concurso).</p>
6.	<p>El giro y actividad económica vigente registrada en el SII de la Cooperativa o de los miembros del grupo de empresas postulantes debe ser coherente con el proyecto postulado.</p>	
7.	<p>Las Cooperativas o empresas del grupo postulante, según corresponda, no deberán tener multas morosas por incumplimiento laborales y/o previsionales³</p>	<p>Certificado de antecedentes labores y previsionales de la Dirección del Trabajo, Boletín Laboral y Previsional.</p>
8.	<p>Cada Cooperativa o empresa (persona natural o jurídica), del grupo postulante deberá participar en un solo proyecto del presente concurso y no podrá formar parte de otra empresa (participación en capital social), grupo o Cooperativa participante en este mismo concurso.</p>	<p>Declaración Jurada firmada por las empresas integrantes del grupo o Cooperativa (Anexo N°3)</p>

¹ Se considerará válido si en cualquiera de estos momentos de medición se cumple el requisito.

² Se considerará válido si en cualquiera de estos momentos de medición se cumple el requisito.

³ Deudas laborales y previsionales morosas: Multas laborales y previsionales registradas por la Dirección del Trabajo frente a infracciones por parte de empresas a la normativa laboral.

9.	Cada Cooperativa o empresa del grupo postulante, no pueden haber sido ganadoras en alguno de los Concursos de Proyectos IDM SERCOTEC realizados durante el año 2013.	Acta de Jurado de concurso respectiva de cada Dirección Regional (Verificado por SERCOTEC). Revisión de la cual se dejará constancia en el Acta de admisibilidad.
10.	Ninguna de las empresas postulantes del grupo podrá haber resultado ganadora y/o podrá formar parte de otra empresa ganadora de un Concurso IDM del año 2011 y/o 2012, así: a) Una persona jurídica no podrá postular si uno de sus socios fue ganador de IDM como persona natural, en los años mencionados. b) Una persona jurídica o natural no podrá postular si uno de sus socios es a su vez socio de una persona jurídica distinta ganadora de IDM en los años mencionados.	Se deberán revisar los proyectos designados como ganadores en el Acta respectiva, y adicionalmente los proyectos identificados en lista de espera y que finalmente resultaron ganadores.
11.	Ninguna Cooperativa podrá haber sido ganadora de un Concurso IDM del año 2011 y 2012.	
12.	Presentar el Proyecto en tiempo y forma completando el formulario dispuesto por SERCOTEC, con todos los antecedentes requeridos y cumpliendo con las condiciones de financiamiento descritas en los ítems 1.1 (montos de subsidio, cofinanciamiento, asignación grupal e individual) y 1.6.1 (ítems a financiar).	Formulario de Postulación de las presentes bases, disponible en www.sercotec.cl .
13.	Considerar en el formulario de postulación el desarrollo de actividades en al menos dos ítems de financiamiento.	Formulario de Postulación de las presentes bases, disponible en www.sercotec.cl .

- B. **Requisitos de Evaluación en terreno:** Las Cooperativas o grupos de empresas interesadas deberán cumplir con los siguientes requisitos al momento de la evaluación en terreno y adjuntar los documentos que se identifican a continuación (presentar en formato impreso):

Nº	Requisito	Verificación
1.	Cada Cooperativa o empresa del grupo postulante, deberá contar con los permisos de funcionamiento para su regular actividad, tales como resolución SESMA, permiso SAG, u otro que amerite. Se excluyen patentes municipales.	Copia de los permisos de SESMA; SAG u otro que amerite

2.	<p>Cada Cooperativa o empresa del grupo postulante, no deberá registrar deuda tributaria morosa en la Tesorería General de la República⁴, salvo que haya repactado su deuda y se encuentre con pago al día al momento de la revisión del requisito.</p>	<p>Certificado de deudas fiscales emitido por la Tesorería General de la República. Este certificado se puede obtener en oficinas de Tesorería, o a través del sitio web www.tesoreria.cl.</p> <p>En caso de que la deuda esté repactada, se deberá adjuntar el certificado de repactación y los comprobantes de pago al día.</p>
3.	<p>En caso que el Proyecto considere financiamiento (subsidio y/o cofinanciamiento) para habilitación o construcción de infraestructura, se deberá acreditar alguna de las siguientes condiciones para el uso de la propiedad: dominio, usufructo, comodato, arriendo o y en general cualquier otro antecedente en que el titular del derecho de dominio autorice o ceda el uso a la Cooperativa postulante o alguna de las empresas del grupo de que se trate</p>	<p>En caso de ser propietario: 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: Certificado de Hipotecas 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: Copia Contrato de Comodato que acredite su actual condición de comodatario.</p> <p>En caso de ser arrendatario: Copia Contrato de arriendo que acredite su actual condición de arrendatario.</p> <p>En caso de ser usuario autorizado 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>
4.	<p>En caso que el Proyecto considere financiamiento (subsidio y/o cofinanciamiento) para construcción de infraestructura, se deberá presentar el permiso de obra municipal respectivo.</p>	<p>Permiso de obra municipal respectivo.</p>

⁴ Deuda tributaria: Deudas de los contribuyentes registradas en Cuenta Única Tributaria de la Tesorería General de la República.

- C. **Requisitos para la formalización:** Las Cooperativas o grupos de empresas interesadas deberán cumplir con los siguientes requisitos al momento de formalizar y adjuntar los documentos que se identifican a continuación.

Nº	Requisito	Verificación
1.	Cada Cooperativa o empresa del grupo ganador, no deberá tener rendiciones en estado pendiente en algún servicio o programa de SERCOTEC.	Verificado por SERCOTEC
2.	Cada Cooperativa o empresas del grupo postulante, deberá estar registradas como usuario/s en www.sercotec.cl o bien, deberán actualizar sus antecedentes de registro.	Verificado por SERCOTEC
3.	Cada Cooperativa o empresa postulante del grupo ganador no deberán encontrarse en alguna circunstancia que atente contra el principio de probidad, como tener grado de parentesco en primer y/o segundo grado por consanguinidad o afinidad con el personal directivo de SERCOTEC, ni con funcionarios que intervengan en el proceso de asignación de los recursos, ni con personas que ejerzan cargos de elección popular. El cumplimiento de este requisito será calificado por SERCOTEC.	Declaración Jurada de probidad , Anexo N°4.1 (Persona Jurídica) o 4.2 (Persona Natural)
4.	El representante del grupo de empresas ganadora deberá ceder el uso de los bienes activos productivos y /o de funcionamiento que se adquieran en el marco del proyecto a través de una Promesa de Usufructo a las empresas participantes del grupo, por un plazo determinado de común acuerdo	Promesa de Usufructo Notarial , Anexo N° 11.
5.	El grupo deberá estar constituido por dos o más personas naturales y/o jurídicas legalmente constituidas (se excluyen sociedades de hecho), de igual modo las Cooperativas deberán estar legalmente constituidas.	Para el caso de personas naturales que constituyan el grupo: Fotocopia de Rol único tributario (RUT). Para el caso de personas jurídicas que constituyan el grupo o para Cooperativas: Escritura y modificaciones de constitución, antecedentes donde conste personería del representante legal, Certificado de vigencia (emisión con una antigüedad máxima de 60 días corridos desde la fecha de cierre de postulación)
6.	Cada Cooperativa o grupo de empresas ganador, deberá entregar a SERCOTEC un cofinanciamiento en efectivo de al menos un 20% sobre el subsidio de SERCOTEC, conforme el Proyecto postulado y aprobado.	Comprobante de depósito bancario, transferencia electrónica, o depósito en las oficinas de SERCOTEC.
7.	Cada Cooperativa o grupo de empresas ganador, deberá entregar las garantías correspondientes, por concepto de	Garantía de fiel cumplimiento y de anticipo en caso de corresponder. Las



BASES INICIATIVA DE DESARROLLO DE MERCADO 2013

	anticipo y fiel cumplimiento de contrato.	Garantías pueden ser: boleta de Garantía, vale vista bancario, certificado de fianza, o póliza de seguro de ejecución inmediata a favor de SERCOTEC. En caso que otorgase pagaré como garantía, el representante deberá acompañar declaración jurada del Anexo N° 9 afirmando que no ha logrado la obtención de una boleta de garantía, vale vista bancario, póliza de seguro o certificado de fianza, junto con la carta u otro medio escrito, emitido por la institución respectiva, en que conste el rechazo a la petición del instrumento solicitado.
8.	Cada Cooperativa o grupo de empresas ganador, deberá firmar contrato con SERCOTEC de la región correspondiente.	Contrato firmado



BASES INICIATIVA DE DESARROLLO DE MERCADO 2013

ANEXO N°2 PODER SIMPLE

Para el caso de Grupos de empresas:

En la ciudad de, con fecha_____ de 2013

1.- La Empresa _____, RUT_____, representada legalmente es esta acto por Don/ña, cédula nacional de identidad número, , ambos domiciliados en,

2.- La Empresa _____, RUT_____, representada legalmente es esta acto por Don/ña, cédula nacional de identidad número, , ambos domiciliados en,

3.- La Empresa _____, RUT_____, representada legalmente es esta acto por Don/ña, cédula nacional de identidad número, , ambos domiciliados en,

4.- La Empresa _____, RUT_____, representada legalmente es esta acto por Don/ña, cédula nacional de identidad número, , ambos domiciliados en,

Vienen en otorgar poder especial simple a la Empresa _____, RUT_____, representada legalmente es esta acto por Don/ña, cédula nacional de identidad número, , ambos domiciliados en, para que en su nombre y representación, presente la postulación al concurso **“CONCURSO INICIATIVAS DE DESARROLLO DE MERCADO 2013”** y los represente técnica y administrativamente durante su ejecución, suscriba el contrato y recepcione los recursos adjudicados de asignación grupal, si el proyecto presentado fuere seleccionado.



BASES INICIATIVA DE DESARROLLO DE MERCADO 2013

Además, nombran en calidad de representante suplente del proyecto, a la Empresa _____, RUT_____, representada legalmente es esta acto por Don/ña _____, cédula nacional de identidad número _____, ambos domiciliados en _____, con las mismas calidades del representante principal, el que sólo podrá actuar en ausencia de este.

Dan fe de lo anterior:

Empresa xxx⁵
Representante legal
Sr(a).

Empresa xxx
Representante legal
Sr(a).

Empresa xxx
Representante legal
Sr(a).

Empresa xxx
Representante legal
Sr(a).

Empresa xxx
Representante legal
Sr(a).

⁵ Indicar Nombre de la empresa, solo para el caso de persona jurídicas



BASES INICIATIVA DE DESARROLLO DE MERCADO 2013

Para el caso de Cooperativas:

En la ciudad de, con fecha_____ de 2013

La Cooperativa _____, RUT _____, representada legalmente por Don/ña, cédula nacional de identidad número, ambos domiciliados en _____.

Declara que, en su nombre y representación, presenta la postulación al concurso **“CONCURSO INICIATIVAS DE DESARROLLO DE MERCADO 2013”** y la represente técnica y administrativamente durante su ejecución, suscribiendo contrato y recepcionando los recursos adjudicados a nombre de la Cooperativa, si el proyecto presentado fuere seleccionado.

Además, nombran en calidad de representante suplente del proyecto, a don(a), cédula nacional de identidad número, quién tiene el cargo de _____ en la Cooperativa, y actuará como contraparte técnica y administrativamente frente a la presente postulación, el que sólo podrá actuar en ausencia de este y no podrá suscribir contrato o recepcionar los recursos, salvo que se le delegue la representación legal por la Cooperativa

Dan fe de lo anterior:

Cooperativa xxxx
Representante legal
Sr(a).

Cooperativa xxxx
Representante suplente
Sr(a).



BASES INICIATIVA DE DESARROLLO DE MERCADO 2013

ANEXO N°3 DECLARACIÓN JURADA SIMPLE (Participa en un solo proyecto)

En _____, a _____ de _____ de 2013, la/s empresa/s individualizada/s a continuación (personas naturales o jurídicas), participantes del proyecto _____ declara/n lo siguiente:

- Participar en un solo proyecto del presente concurso y no formar parte de otra empresa (participación en capital social), grupo o Cooperativa participante en este mismo concurso.
- Estar en conocimiento que en caso de que SERCOTEC detectase alguna vulneración a los requisitos descritos en las presentes bases, o cualquier información o situación entregada que falte a la verdad, SERCOTEC dejará fuera de concurso a los postulantes, o dará término de inmediato al contrato suscrito con los ganadores/as, realizando las acciones legales que correspondan.

Da/n fe de _____ con su firma;

Empresa xxx⁶
Representante legal
Sr(a).

Empresa xxx
Representante legal
Sr(a).

Empresa xxx
Representante legal
Sr(a).

Empresa xxx
Representante legal
Sr(a).

Empresa xxx
Representante legal
Sr(a).

⁶ Indicar Nombre de la empresa, solo para el caso de persona jurídica.



BASES INICIATIVA DE DESARROLLO DE MERCADO 2013

ANEXO N°4.1: DECLARACIÓN JURADA SIMPLE PERSONA JURÍDICA

(Una por cada empresa, persona jurídica, del grupo postulante o Cooperativa)

..... de de 2013.

Don/ña, cédula nacional de identidad número, en representación de la empresa o Cooperativa, RUT, ambos domiciliados en, declara bajo juramento, para efectos del concurso **"CONCURSO INICIATIVAS DE DESARROLLO DE MERCADO 2013, Región XXX"**, que:

No encontrarse en alguna circunstancia, que atente contra el principio de probidad, como tener grado de parentesco en primer y/o segundo grado por consanguinidad o afinidad con alguno de algún miembro del jurado regional, 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



BASES INICIATIVA DE DESARROLLO DE MERCADO 2013

ANEXO N°4.2 DECLARACIÓN JURADA SIMPLE PERSONA NATURAL

(Una por cada empresa, persona natural, del grupo postulante)

..... de de 2013.

Don/ña, cédula nacional de identidad número, domiciliado en, declara bajo juramento, para efectos del concurso **"CONCURSO INICIATIVAS DE DESARROLLO DE MERCADO 2013, Región XXX"**, que:

No encontrarse en alguna circunstancia, que atente contra el principio de probidad, como tener grado de parentesco en primer y/o segundo grado por consanguinidad o afinidad con alguno de algún miembro del jurado regional, 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



BASES INICIATIVA DE DESARROLLO DE MERCADO 2013

ANEXO N°5 DECLARACIÓN JURADA SIMPLE (No recuperan IVA)

En _____, a _____ de _____ de 2013, la empresa o Cooperativa _____, 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 de con su firma;

Nombre y Firma

RUT



BASES INICIATIVA DE DESARROLLO DE MERCADO 2013

ANEXO N°5, A, DECLARACIÓN JURADA SIMPLE (No recuperan IVA) (Persona natural con inicio de actividades en segunda categoría)

En _____, a _____ de _____ de 2013, la persona natural _____, RUT _____, participante del proyecto _____ declara tener inicio de actividades en segunda categoría y NO recuperar el IVA o no hacer uso del crédito fiscal lo que acreditará mediante la entrega de la Carpeta Tributaria para solicitar créditos.

Da fe de con su firma;

Nombre y Firma

RUT

ANEXO N°6 PAUTA DE LA EVALUACIÓN DE GABINETE

La Dirección Regional de SERCOTEC definirá al menos un ejecutivo/a que realizará la evaluación en gabinete de los proyectos que resultaron admisibles en la etapa anterior, de acuerdo a la siguiente pauta de evaluación con una escala de 1 a 7:

DESCRIPCIÓN DE CRITERIOS Y ESCALAS DE EVALUACIÓN

1. Descripción de la oportunidad de negocio que se desea capturar: Propuesta técnica del proyecto con descripción y desarrollo de la oportunidad de negocio que se desea capturar. Considera pertinencia, coherencia interna, plazo de ejecución y calidad de las acciones a desarrollar (integralidad y coherencia del proyecto).	Ponderación 10 %
	Evaluación de logro
No logra identificar oportunidad de mercado a capturar: no logra identificar claramente una oportunidad real de mercado (necesidades insatisfechas, potenciales consumidores, competidores y productos/servicios a implementar, características del mercado), que sea coherente, oriente y le de sentido al proyecto presentado. No indica datos cuantitativos ni cualitativos, ni fuentes asociadas. No identifica metas y objetivos claros del proyecto.	1
Describe de manera confusa y poco clara la oportunidad de mercado: La descripción de la oportunidad de mercado (necesidades insatisfechas, potenciales consumidores, competidores y productos/servicios a implementar, características del mercado) es ambigua, poco clara y carente de fundamentos técnicos suficientes que la sustenten. No indica datos cuantitativos ni cualitativos, ni fuentes asociadas. Las metas y objetivos son poco claros o incoherentes.	3
Descripción limitada de la oportunidad de mercado: Identifica y describe de manera básica la oportunidad de mercado (necesidades insatisfechas, potenciales consumidores, competidores y productos/servicios, características del mercado), y otros antecedentes, logrando cierta coherencia técnica e sustentando de manera muy básica dichos argumentos. Metas y objetivos no se aprecian como realizables.	5
Buena descripción de la oportunidad de mercado: Identifica en forma coherente y lógica la oportunidad de mercado detectada y a capturar (necesidades insatisfechas, potenciales consumidores, competidores, productos/servicios a implementar, características del mercado), sustentando con datos técnicos y/o empíricos, cuantitativos y cualitativos, los argumentos del proyecto. Las metas y objetivos son claramente descritos y realizables.	6
Descripción clara y detallada de la oportunidad de mercado: Identifica en forma clara, detallada, coherente y lógica la oportunidad de mercado a capturar (necesidades insatisfechas, potenciales consumidores, proveedores, competidores y productos/servicios a implementar, características del mercado), sustentando con datos técnicos empíricos los argumentos del proyecto. Demuestra conocimiento del ámbito geográfico en que se implementará el proyecto y espacios reales de intervención. Las metas y objetivos son claramente realizables.	7

2. Resultados esperados propuestos: - Incremento de ventas; - Acceso o implementación de nuevos canales de comercialización; - Generación de nuevos servicios o productos; - Incremento en el número de clientes; - Reducción de costos; - Incorporación de tecnologías para mejorar productividad o competitividad; - Conformación formal de una agrupación empresarial.	Ponderación 15 %
	Evaluación de logro
No identifica resultados esperados del proyecto: la implementación del proyecto no se manifiesta a través de resultados empíricos, bajo ninguna de los parámetros considerados para este criterio, ni bajo ningún otro que sea claramente identificado.	1
Identifica de manera confusa y poco clara resultados esperados del proyecto: Se identifican en forma confusa y poco clara los resultados esperados al término del proyecto, sin coherencia entre la metodología propuesta y los resultados esperados. Incluye un número escaso y pobre de resultados esperados, sin especificar alcance ni profundidad.	3
Identifica de forma limitada en calidad y cantidad los resultados esperados: Identifica y describe de manera limitada los resultados esperados, considerando un alcance y profundidad básica de las variables de resultado consideradas. Existe un nivel limitado de congruencia entre la propuesta metodológica del proyecto y los resultados esperados.	5
Identifica y describe de buena forma los resultados esperados: Identifica y describe en forma coherente y lógica los resultados esperados del proyecto, incorporando un número suficiente de variables de resultado empíricamente verificables y de acuerdo a características que resultan coherentes con la metodología propuesta y los objetivos del proyecto.	6
Descripción clara y detallada de los resultados esperados: Identifica en forma clara y detallada cada una de las variables de resultado esperadas, adecuadas en cantidad y calidad para los objetivos del proyecto. Estas son coherentes y lógicas con la propuesta metodológica y se espera que tengan un elevado impacto en la gestión y/o desempeño de las empresas involucradas en el proyecto. Los indicadores presentados, se ven complementados por otros no necesariamente señalados en el enunciado pero igualmente importantes.	7
3 Número y calidad de las acciones a desarrollar. Integralidad del proyecto en relación a los ámbitos de intervención y resultados propuestos.	Ponderación 5 %
	Evaluación de logro
Identifica un escaso número y calidad de acciones: Presenta un limitado número de acciones y estas no responden a los objetivos y sentido de este programa.	1
Identifica de manera confusa y poco clara las actividades y metodología: Se identifica en forma confusa y poco coherente de las actividades a desarrollar propuestas en el proyecto.	3
Identifica de forma limitada en calidad y cantidad las actividades y metodología del proyecto: Identifica y describe de manera básica las actividades. Estas presentan escasa	5

integración, o no resultan del todo coherentes.	
Identifica y describe de forma suficiente las actividades del proyecto y estas son coherentes con resultados propuestos: Identifica y describe cada una de las actividades del proyecto, siendo esta coherentes entre sí y con los objetivos y resultados esperados del proyecto, asociando a ellas cada uno de los tiempos de ejecución e implantación y responsabilidades asociadas.	6
Identifica y describe de forma destacada las actividades del proyecto y estas son coherentes con resultados propuestos: Identifica y describe en detalle las actividades asociadas al proyecto, siendo éstas coherentes entre sí y con los objetivos y resultados esperados del proyecto. Adiciona acciones complementarias que permiten un nivel superior de profundidad y alcance de los resultados según las características del proyecto. Identifica tiempos y responsabilidades adecuados para la ejecución e implementación del proyecto. Identifica acciones de mitigación de riesgos en el cumplimiento de los resultados propuestos.	7
4 Distribución del gasto por ítem presentado no superior al 50%	Ponderación 5%
	Evaluación de logro
El proyecto cuenta con un gasto por ítem superior al 50% del monto total del proyecto.	1
El proyecto cuenta con gastos por ítems iguales o inferiores al 50% del monto total del proyecto.	7
5. Factibilidad técnica / jurídica del proyecto.	Ponderación 10 %
	Evaluación de logro
Las posibilidades de implementación son mínimas: el proyecto presenta serios obstáculos externos al dominio de los involucrados en el proyecto para su implementación (permisos, capacidad técnica, etc.) que asocian un muy elevado nivel de riesgo para el logro de las actividades planteadas.	1
Existen pocas posibilidades para la implementación exitosa del proyecto: Los requerimientos técnicos / legales de las actividades presentadas (externos e internos), y en consecuencia, de su coherencia con los objetivos del proyecto, manifiestan una complejidad mayor y difícil de lograr.	3
Existen elementos técnicos o legales reales que aumentan el riesgo para la implementación del proyecto: Existe alguna posibilidad regular de poder cumplir con los requisitos técnicos (externos e internos) necesarios para la implementación de todas las actividades propuestas, pero aún es posible apreciar algunos obstáculos relevantes de carácter geográfico, legal, financieros, tecnológico, social u otro, que ponen en riesgo la implementación del proyecto.	5

Existen mínimos elementos que pongan en riesgo la factibilidad técnica y jurídica para la implementación del proyecto: el proyecto presenta características tales que no permiten visualizar obstáculos importantes (técnicos/legales) para su implementación o que escapen al control de los ejecutores, logrando una coherencia entre las actividades propuestas y los objetivos y resultados esperados.	6
Existe factibilidad técnica/jurídica para su implementación: El proyecto no presenta obstáculos significativos para su implementación, contando ya con antecedentes de avance en relación a permisos legales, comerciales u otros factores del entorno y que permiten visualizar una alta factibilidad técnica (externa e interna) para la implementación de las acciones propuestas y, en consecuencia, una elevada coherencia entre éstas y los objetivos y resultados esperados.	7
6. Coherencia del proyecto con ejes estratégicos regionales o territoriales. El proyecto identifica, describe y se encuentra en concordancia con líneas estratégicas de desarrollo regional o territorial.	Ponderación 10 %
	Evaluación de logro
Nula coherencia con ejes estratégicos regionales: El proyecto no presenta coherencia alguna con ninguno de los ejes estratégicos regionales de desarrollo.	1
Baja coherencia con ejes estratégicos regionales: El proyecto presenta una lejana coherencia con al menos uno de los ejes estratégicos regionales de desarrollo.	3
El proyecto explica de forma básica una coherencia con ejes estratégicos regionales: El proyecto presenta una coherencia básica con los ejes estratégicos regionales de desarrollo, sin enmarcarse directamente dentro de alguno de ellos.	5
El proyecto explica de forma media coherencia con ejes estratégicos regionales: El proyecto se ajusta de manera coherente con los ejes estratégicos regionales de desarrollo, y se enmarca directamente en alguno de ellos.	6
Gran coherencia con ejes estratégicos regionales: El proyecto se ajusta y complementa de manera coherente con los ejes estratégicos regionales de desarrollo, enmarcándose directamente y de manera transversal en más de alguno de ellos.	7
7. Vínculo con otras instituciones u organismos públicos para complementar recursos.	Ponderación 5 %
	Evaluación de logro
No se identifica vínculo con otras instituciones ni organismos públicos: No identifica instancias de complementación con otras instituciones, ni en acciones, ni en recursos.	1
Identifica un vínculo con instituciones u organismos públicos sin relación al proyecto: Existe alguna identificación de otras instituciones u organismos públicos, pero ellas no manifiestan relación directa con el proyecto ni representa una oportunidad de complementariedad, en términos de acciones, ni recursos.	3

<p>Identifica instituciones y organismos públicos con baja complementariedad en relación al proyecto: Se identifica alguna institución u organismo público, cuya participación representa una limitada oportunidad para el logro de los objetivos del proyecto, con limitadas acciones y recursos asociados.</p>			5
<p>Identifica un vínculo con instituciones y organismos públicos con buena complementariedad en relación al proyecto: Se identifica claramente una institución u organismo público, con buena complementariedad al proyecto. Cuenta con carta de compromiso de la(s) institución(es) para la ejecución de acciones complementarias y que se constituyen en una oportunidad de éxito para el proyecto.</p>			6
<p>Identifica un vínculo con instituciones y organismos públicos con gran complementariedad en relación al proyecto: Se identifica claramente más de una institución u organismo públicos, que colaborarán en la implementación del proyecto. Cuenta con carta(s) de compromiso de la(s) institución(es) para la ejecución de acciones complementarias y recursos involucrados, lo cual se constituye en una gran oportunidad de éxito para el proyecto.</p>			7
<p>8. Grado de innovación del proyecto: Introducción de nuevos o mejorados productos o servicios, procesos o métodos de comercialización u organizativo. Si se desarrolla más de uno se genera un promedio de la evaluación de logro. Escala de 7 (si cuenta con la descripción) o 1 (si no cuenta con la descripción solicitada).</p>			<p>Ponderación 5 %</p>
ÁMBITO DE INNOVACIÓN	DESCRIPCIÓN GENERAL	CRITERIOS	
Producto	El proceso de crear nuevos productos y/o servicios o mejoras en ellos, orientado a solucionar problemas sentidos por los consumidores.	1. Empresario ha identificado necesidades; de la creación de un nuevo producto, mejorar uno que ya posee, o bien, ya ha implementado una mejora sobre algún producto que ya posee.	Cumple con todos los criterios. 7
		2. Cuenta con un prototipo o lo tiene en desarrollo	Cumple sólo con los dos primeros criterios. 5
		3. Cuenta con una alta demanda por el nuevo producto, o bien, el cambio a implementar hace prever una demanda efectiva para el producto mejorado.	Cumple con un solo criterio. 3
			No Cumple con ningún criterio. 1
Proceso	Incremento de los márgenes de ingresos, a través de la reducción de costos.	1. Empresario conoce todos o la mayoría de sus costos operacionales y ha identificado cuales puede reducir con una mejor gestión interna y/o inversión.	Cumple con todos los criterios. 7
		2. Empresario está evaluando o ha iniciado un proceso de reducción de costos operacionales.	Cumple sólo con los dos primeros criterios. 5
		3. Empresario ha registrado las reducciones de costos.	Cumple con un solo criterio. 3
			No Cumple con ningún criterio.

			1
Comercialización	Generar nuevas formas de llegar a los clientes	<p>1. Empresario conoce y mantiene registro de todos o la mayoría de sus clientes, puede diferenciar la venta a empresas o el Estado con la realizada a consumidores finales.</p> <p>2. Empresario posee o está construyendo una estrategia clara para aumentar su cartera de clientes.</p> <p>3. Empresario ha incorporado mejoras a su estrategia.</p>	Cumple con todos los criterios. 7
			Cumple sólo con los dos primeros criterios. 5
			Cumple con un solo criterio. 3
			No Cumple con ningún criterio. 1
Organización	Nuevas formas de ordenar la estructura organizacional que permitan adaptaciones a nuevas condiciones de mercado o entorno empresarial.	<p>1. Empresario ha detectado la necesidad de ajustar su estructura organizacional</p> <p>2. Empresario ha iniciado un proceso continuo de reestructuración de su organización para responder a futuras necesidades.</p> <p>3. Empresario ha ajustado en más de una ocasión su estructura organizacional.</p>	Cumple con todos los criterios. 7
			Cumple sólo con los dos primeros criterios. 5
			Cumple con un solo criterio. 3
			No Cumple con ningún criterio. 1

9. No haber recibido recursos de otros servicios y/o programas de SERCOTEC durante el año	Ponderación 5 %
	Evaluación de logro
SI ha recibido recursos de otros servicios y/o programas de SERCOTEC durante el año 2013	1
No ha recibido recursos de otros servicios y/o programas de SERCOTEC durante el año 2013	7

Cada Dirección Regional deberá definir criterios regionales particulares a aplicar para la evaluación de sus proyectos de IDM, los que sumados tendrán una ponderación de 30% sobre la nota final.

10. CRITERIOS REGIONALES: 10.1 Política de Género: Fomentar la Asociatividad Femenina	Ponderación 10 %
	Evaluación de logro
El grupo postulante no contempla mujeres dentro de sus representantes.	1
El grupo postulante contempla, al menos una mujer participante y a lo más, un 35% mujeres entre los representantes de las empresas.	3
Entre 36 - 50% de los representantes del grupo de empresas postulantes son mujeres.	5
Entre 51 - 85% de los representantes del grupo de empresas postulantes son mujeres	6
Entre 86 - 100% de los representantes del grupo de empresas postulantes son mujeres.	7
10. CRITERIOS REGIONALES: 10.2 Objetivos Operativos 2013, focalización en Sectores de turismo, Servicios (excluidos consultoras) e industria y/o agroindustria	Ponderación 20 %
	Evaluación de logro
El grupo de empresas postulante no pertenece a ninguno de estos sectores económicos.	1
El grupo postulante contempla, al menos un postulante perteneciente a la focalización definida y, a lo más, 35% de las empresas participantes pertenecen a estos sectores económicos.	3
Entre 36 - 50% de empresas participantes pertenecen a estos sectores económicos.	5
Entre 51 - 85% de empresas participantes pertenecen a estos sectores económicos	6
Entre 86 - 100% de empresas participantes pertenecen a estos sectores económicos.	7

ANEXO N°7 PAUTA DE LA EVALUACIÓN DE TERRENO

La Dirección Regional de SERCOTEC definirá al menos un ejecutivo que realizará la evaluación de terreno a los proyectos que resultaron con nota igual o superior a 5.0 en la etapa anterior, de acuerdo a los criterios establecidos en la siguiente pauta de evaluación con una escala de evaluación de 1 a 7

PAUTA DE EVALUACION EN TERRENO	Nota (de 1 a 7)	PONDERACIÓN
1. CONOCIMIENTO Y APROPIACION DEL PROYECTO		
1.1. Los empresarios conocen los objetivos del proyecto		
1.2. Los empresarios conocen las actividades del proyecto		
1.3. Los empresarios conocen los recursos involucrados y gastos (inversiones) del proyecto (individuales y colectivas)		
1.4. Los empresarios conocen la oportunidad de negocio y son capaces de justificar en forma clara el proyecto		
1.5. Los empresarios conocen la carta Gantt del proyecto y los plazos en que se ejecutarán las actividades que han sido planificadas		
1.6. El representante de los empresarios es un interlocutor validado por el grupo		
1.7. Se observa cohesión del grupo de empresarios y la organización necesaria para llevar a cabo el proyecto		
Nota parcial		25%
2. POSIBILIDAD REAL DE CONCRECION DE LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO		
2.1. Los empresarios cuentan con el capital humano necesario (N° de trabajadores, especialización del trabajo, etc.)		
2.2. Los empresarios cuentan con la infraestructura necesaria o adecuada para concretar la oportunidad de negocio		
2.3. Los empresarios cuentan con el equipamiento necesario o adecuado para concretar la oportunidad de negocio		
2.4. Los empresarios se localizan 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)		
2.5. Los empresarios se localizan en un ambiente físico apropiado para concretar la oportunidad de negocio (medio ambiente libre de contaminación, alejado de externalidades ambientales negativas producto de actividades agresivas con el entorno natural como minas, grandes industrias, termoeléctricas, etc.)		
2.6. Los empresarios 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)		
Nota parcial		35%

3. COHERENCIA CON LA INFORMACIÓN DESCRITA EN LA FICHA DE POSTULACION		
3.1. Las fortalezas y oportunidades son reales, o han sido exageradas respecto a lo que es posible observar en terreno		
3.2. Las debilidades y amenazas son reales, o han sido minimizadas respecto a lo que es posible observar en terreno		
3.3. Las actividades identificadas en la ficha para mitigar los riesgos asociados son posible de ejecutar en el corto plazo (antes o durante la ejecución del proyecto)		
3.4. El grupo de empresarios o Cooperativa cuenta con los medios de comercialización (individuales y/o colectivos) necesarios		
Nota parcial		25%
4. INVERSIONES ASOCIADAS A LA EJECUCION DEL PROYECTO		
4.1. Los ítems de gastos identificados en la Ficha de Postulación son coherentes y adecuados a la realidad del grupo de empresarios o Cooperativa		
4.2. Los montos y recursos asociados a los ítems de gastos identificados en la Ficha de Postulación son coherentes y adecuados a la realidad del grupo de empresarios o Cooperativa		
4.3. Las inversiones grupales están bien justificadas y son un aporte a la concreción del proyecto		
4.4. Las inversiones individuales están bien justificadas y son un aporte a la concreción del proyecto (Solo para el caso de grupos de empresarios)		
4.5. Los ítems de gastos son coherentes y guardan relación con los resultados esperados del proyecto		
Nota parcial		15%
NOTA FINAL		



BASES INICIATIVA DE DESARROLLO DE MERCADO 2013

ANEXO N°8 PAUTA DE EVALUACIÓN DEL JURADO REGIONAL

La Dirección Regional de SERCOTEC convocará al Jurado Regional, quien evaluará los proyectos de acuerdo a la siguiente pauta:

Criterios de evaluación del Jurado	Ponderación
Porcentaje de asistencia de la Cooperativa o grupo postulante, en la presentación del proyecto	10%
Potencial de implementación de los proyectos	90%
Total	100%

Criterio N°1:

	Puntaje
Porcentaje de asistencia de la Cooperativa o grupo postulante, en la presentación del proyecto	
Igual o más del 50% de los participantes del grupo postulantes o igual o más de 3 participantes de la Cooperativa asisten en la presentación del proyecto	7
Menos del 50% de los participantes del grupo postulantes o menos de 3 participantes de la Cooperativa asisten en la presentación del proyecto	1

Criterio N°2

El jurado debe evaluar el potencial de implementación de los proyectos preseleccionados en base a la siguiente pauta, para lo cual se deberá tener en cuenta lo siguiente:

- 1 Análisis de fortalezas y debilidades del proyecto
- 2 Análisis de las observaciones y recomendaciones de la evaluación en terreno.
- 3 Rubro y localización geográfica del proyecto

Potencial de implementación del proyecto	DESCRIPCIÓN	PUNTAJE
Alto potencial de implementación	<p>El proyecto presenta fortalezas superiores a sus debilidades. Lo observado en la evaluación en terreno permite prever una elevada probabilidad de éxito en la implementación del proyecto.</p> <p>Además no se aprecian impedimentos para el éxito del proyecto dada su naturaleza y localización geográfica.</p>	7
Mediano potencial de implementación	<p>El proyecto presenta fortalezas levemente superiores a sus debilidades. Lo observado en la evaluación en terreno permite prever cierta probabilidad de éxito en la implementación del proyecto.</p> <p>Además no se aprecian impedimentos significativos para el éxito del proyecto dada su naturaleza y localización geográfica.</p>	5
Bajo o nulo potencial de implementación	<p>El proyecto presenta debilidades superiores a sus fortalezas. Lo observado en la evaluación en terreno no permite prever alguna probabilidad de éxito en la implementación del proyecto.</p> <p>Además se aprecian impedimentos significativos para el éxito del proyecto dada su naturaleza y localización geográfica.</p>	1



BASES INICIATIVA DE DESARROLLO DE MERCADO 2013

ANEXO N°9 DECLARACIÓN JURADA SIMPLE (Constitución de pagaré) (Postulación Individual)

DECLARACIÓN JURADA SIMPLE

..... de de 2013

Don/ña, cédula nacional de identidad número, domiciliado/a en, en este acto declara bajo juramento, para efectos del concurso **“xxxxxxxxxxxxxx, Región XXX”**, que no ha sido posible obtener la constitución de boletas de garantía, vale vista bancario, pólizas de seguro o certificado de fianza, para garantizar los fondos objeto del programa, en atención a las siguientes circunstancias:

- **INDICAR GESTIONES REALIZADAS PARA LA OBTENCIÓN DE LAS GARANTÍAS.**
- **INDICAR RAZONES QUE SE HAN SEÑALADO PARA LA NEGATIVA O IMPOSIBILIDAD EN LA CONSTITUCIÓN DE LAS GARANTÍAS**

Al efecto, se adjunta carta u otro medio escrito, emitido por **nombre del banco/compañía de seguros/sociedad de garantía recíproca** en fecha xxxxxxxx, en que consta su rechazo a la petición del instrumento de garantía mencionado.

Nombre

RUT



BASES INICIATIVA DE DESARROLLO DE MERCADO 2013

ANEXO N° 9 DECLARACIÓN JURADA SIMPLE

(Postulación Grupal)

DECLARACIÓN JURADA SIMPLE

..... de de 2013

Don/ña, cédula nacional de identidad número, domiciliado/a en, en su calidad de representante del grupo de empresas y/o empresarios postulantes y seleccionadas en el Programa **xxxxxxxxxxxxx**, RUT (Cuando corresponda)....., domiciliado en, en este acto declara bajo juramento, para efectos del concurso "**xxxxxxxxxxxxx, Región XXX**", que no ha sido posible obtener la constitución de boletas de garantía, vale vista bancario, pólizas de seguro o certificado de fianza para garantizar los fondos objeto del programa, en atención a las siguientes circunstancias:

- **INDICAR GESTIONES REALIZADAS PARA LA OBTENCIÓN DE LAS GARANTÍAS.**
- **INDICAR RAZONES QUE SE HAN SEÑALADO PARA LA NEGATIVA O IMPOSIBILIDAD EN LA CONSTITUCIÓN DE LAS GARANTÍAS**

Al efecto, se adjunta carta u otro medio escrito, emitido por **nombre del banco/compañía de seguros/Sociedad de Garantía Recíproca** en fecha **xxxxxxx**, en que consta su rechazo a la petición del instrumento de garantía mencionado.

Nombre

RUT

**ANEXO N° 10: DIRECCIONES REGIONALES,
PROVINCIALES Y PUNTO MIPES**

Región	Dirección Regional		
	Dirección	Teléfono	Horario de atención
Arica y Parinacota	Lautaro N°471-B, Arica	(058) 251575-2232751	Lunes a Viernes: 08:30 a 13:00 hrs
Tarapacá	Baquedano 1407, esquina Riquelme	(057)-425054 - 426939	Lunes a Viernes: 08:30 a 13:00 hrs.
Antofagasta	Avda. José Miguel Carrera # 1701 Piso 2, Antofagasta	(055) 284620-225326	Lunes a Jueves: 8:30 -13:00 y 15:00-18:00 hrs. Viernes: 8:30-13:00 y 15:00 a 16:00 hrs.
Atacama	Vicuña 233 - Copiapó	(052)-466700	Lunes a Jueves: 9:00 -13:00 y 15:30-18:00 hrs. Viernes: 9:00-13:00 y 14:30 a 16:00 hrs.
Coquimbo	Las Higueras 506	(051) 292933 anexo 17	Lunes a Jueves: 9:00 a 13:00 y 15:00 a 18:00 hrs. Viernes: 9:00 a 13:00 hrs.
Valparaíso	Errázuriz N°1178, Piso 8, Edificio Olivari - Valparaíso	(032)-2455100	Lunes a Jueves: 9:00 -12:30 y 14:30-17:30 hrs. Viernes: 9:00-12:30 hrs y 14:30 - 16:00 hrs.
Metropolitana	Huérfanos 1117- Piso 9 - Santiago.	(02) 26754118	Lunes a Jueves: 9:00 a 13:30 y 14:30 a 18:00 hrs. Viernes: 9:00 a 16:00 hrs.
O'Higgins	Alcázar N° 40 - Rancagua	(072)-234105-225970	Lunes a Viernes: 8:30 13:00 hrs.
Maule	2 Oriente N°1692 - Talca	(071) -227080/ 221945	Lunes a Viernes: 9:00 a 13:00 hrs.
Biobío	Roosevelt 1618 - Concepción	(041) 2741450 - 2741451	Lunes a Jueves: 08:30-13:30 y 14:30-18:00 hrs. Viernes: 08:30-13:30 y 14:30-16:00 hrs.
Araucanía	O'Higgins 480 - Temuco	(045) 219110/ 217955/214364	Lunes a Viernes: 8:30 a 13:00 hrs.
Los Ríos	Carlos Anwandter N° 313, esquina Camilo Henríquez, Valdivia	(063)-215005	Lunes a Viernes: 8:30 a 13:00 hrs.
Los Lagos	Calle Ejército # 485, casas 4 y 5 - Puerto Montt	(065)- 434261 (065)- 434331	Lunes a Jueves: 9:00-13:00 y 15:00 - 18:00 hrs. Viernes: 9:00-13:00 y 15:00 - 16:00 hrs.
Aysén	Riquelme 255 - Coyhaique	(067)240036 - 200048	Lunes a Jueves: 08:30 a 13:00 y 14:30 a 18:00 hrs. Viernes: 08:30 a 13:00 y 14:30 a 16:00 hrs.
Magallanes	Roca 817, Piso 2 Oficina 24 - Punta Arenas	(061) 244570 / 229951	Lunes a Viernes: 9:00 a 12:30 hrs.

Región	Oficinas Provinciales		
	Dirección	Teléfono	Horario de atención
Arica y Parinacota	No cuenta con Ofinas Provinciales		
Tarapacá	No cuenta con Ofinas Provinciales		
Antofagasta	No cuenta con Ofinas Provinciales		
Atacama	No cuenta con Ofinas Provinciales		
Coquimbo	No cuenta con Ofinas Provinciales		
Valparaíso	Of. Provincial San Felipe: Merced 219 Piso 5, Edificio de la Gobernación – San Felipe	(034)-535538/ 535543	Lunes a Jueves: 9:00 -12:30 y 14:30-17:00 hrs. Viernes: 9:00-12:30 y 14:00 a 15:00 hrs.
Metropolitana	No cuenta con Ofinas Provinciales		
O’ Higgins	No cuenta con Ofinas Provinciales		
Maule	Of. Provincial Curicó: Prat 330 - Curicó	(075)-322411/ 310593	Lunes a Viernes: 9:00-13:30 hrs.
Biobío	Oficina Provincial Arauco: Freire 598 - Lebu	(041)-519323	Lunes a Jueves: 08:30-13:30 y 14:30-18:00 hrs. Viernes: 08:30-13:30 y 14:30-16:00 hrs.
	Oficina Provincial Ñuble: Yerbas Buenas 735, casa 1 - Chillan	(042)-221930- 223901	Lunes a Jueves: 09:00-13:30 y 15:00-18:30 hrs. Viernes: 09:00-13:30 y 15:00-16:00 hrs.
	Oficina Provincial Biobío: Darío Barrueto 57 - Los Ángeles	(043)-328953- 328955	Lunes a Jueves: 09:00-13:30 y 15:00-18:30 hrs. Viernes: 09:00-13:30 y 15:00-16:30 hrs.
Araucanía	Oficina Provincial Malleco: Vergara 350. Angol	(045) 719314/ 716855	Lunes a Viernes: 8:30 a 13:00 hrs.
Los Ríos	No cuenta con Ofinas Provinciales		
Los Lagos	Ofina Provincial Chiloé: Calle Ramírez # 587- Castro	(065)-635813	Lunes a Jueves: 9:00-13:00 y 15:00 - 18:00 hrs. Viernes: 9:00-13:00 y 15:00 - 16:00 hrs.
	Oficina Provincial Osorno: Mackenna 851, Piso 6	(064)-243484	Lunes a Viernes: 9:00-13:00
Aysén	No cuenta con Ofinas Provinciales		
Magallanes	No cuenta con Ofinas Provinciales		

BASES INICIATIVA DE DESARROLLO DE MERCADO 2013

Región	Puntos MIPES		
	Dirección	Teléfono	Horario de atención
Arica y Parinacota	18 de Septiembre 2222, Interior UTA	(058) 2205878/ 2205892	Lunes a Viernes: 9:00 -13:00 y 15:00-18:00 hrs.
Tarapacá	Baquedano 1407, esquina Riquelme	(057)-425054 - 426939	Lunes a Jueves: 08:30 a 13:00 hrs y 15:00 a 18:30 hrs. Viernes: 08:30 a 13:00 hrs y 15:00 a 16:00 hrs.
Antofagasta	Avda. José Miguel Carrera # 1701 Piso 2, Antofagasta	(055) 251573- 226608	Lunes a Jueves: 9:00 -14:00 y 15:00-18:00 hrs. Viernes: 9:00-14:00 y 15:00 a 16:00 hrs.
Atacama	Vicuña 233 - Copiapó	(052)-466703	Lunes a Jueves: 9:00 -13:00 y 15:30-18:00 hrs. Viernes 9:00-13:00 y 14:30 a 16:00 hrs.
Coquimbo	Las Higueras 506	(051) 292933 anexo 15	Lunes a Jueves: 9:00 a 13:00 y 15:00 a 18:00 hrs. Viernes: 9:00 a 13:00 hrs.
Valparaíso	Errázuriz N°1178, Piso 8, Edificio Olivari, Valparaíso.	(032)- 2455133/2455 134.	Lunes a Jueves: 9:00 -12:30 y 14:30-17:30 hrs. Viernes: 9:00-12:30 hrs y 14:30 - 16:00 hrs.
Metropolitana	Huérfanos 1117- Piso 9 - Santiago.	(02) 26754118	Lunes a Jueves: 9:00 a 13:30 y 14:30 a 18:00 hrs. Viernes: 9:00 a 16:00 hrs.
O' Higgins	Alcázar N° 40 - Rancagua	(072)-234105- 225970	Lunes a Viernes: 8:30 13:00 hrs.
Maule	2 Oriente N°1692 - Talca	(071)-236106	Lunes a Jueves: 9.00 a 13.00 y 14.30 a 18.00 hrs. Viernes: 9.00 a 13.00 y 14.30 a 16.00 hrs.
	Manuel Rodríguez, N° 580, 2° piso, Linares	Sin teléfono	Lunes a Jueves: 9.00 a 13.00 y 14.30 a 18.00 hrs. Viernes: 9.00 a 13.00 y 14.30 a 16.00 hrs.
Biobío	Oficina Provincial Arauco: Freire 598 - Lebu	(041)-2511930	Lunes a Jueves: 08:30-13:30 y 14:30-18:00 hrs. Viernes: 08:30-13:30 y 14:30-16:00 hrs.
	Oficina Provincial Ñuble: Yerbas Buenas 735, casa 1 - Chillan	(042)- 228251	Lunes a Jueves: 09:00-13:30 y 15:00-18:30 hrs. Viernes: 09:00-13:30 y 15:00-16:00 hrs.
	Oficina Provincial Biobío: Darío Barrauto 57 - Los Ángeles	(043)-329531	Lunes a Jueves: 09:00-13:30 y 15:00-18:30 hrs. Viernes: 09:00-13:30 y 15:00-16:30 hrs.
Araucanía	O'higgis 480 - Temuco	(045) 219110/21795 5/214364	Lunes a Viernes: 8:30 a 13:00 y 14:30 a 18:30 hrs.
Los Ríos	Carlos Anwandter N° 313, esquina Camilo Henríquez, Valdivia	(063) 215005	Lunes a Viernes: 08:30 a 13:00 horas
Los Lagos	Calle Ejército N° 485, casas 4 y 5 - Puerto Montt	65- 434261	Lunes a Jueves: 9:00-13:00 y 15:00 - 18:00 hrs. Viernes: 9:00-13:00 y 15:00 - 16:00 hrs.
	Calle Ramírez N° 587- Castro	65-635813	Lunes a Jueves: 9:00-13:00 y 15:00 - 18:00 hrs. Viernes: 9:00-13:00 y 15:00 - 16:00 hrs.
	Mackena 851, piso 6, Osorno.	201410	Lunes a Viernes: 9:00-13:00 y 14:30 - 18:30 hrs. Viernes: 9:00-13:00 y 14:30 a 16:00 hrs.
Aysén	Riquelme 255 - Coyhaique	(067) 240048	Lunes a Viernes: 08:30 a 13:00 hrs
Magallanes	Roca 817, Piso 2 Oficina 24 - Punta Arenas	(061) 244570 / 229951	Lunes a Viernes: 9:00 a 12:30

ANEXO N°11

PROMESA DE CONSTITUCIÓN DE USUFRUCTO

En, a..... de..... de 2013, comparecen don (EN CASO QUE EL REPRESENTANTE DEL GRUPO SEA PERSONA NATURAL ELIMINAR LA SEGUNDA PARTE DEL ENCABEZADO), de nacionalidad....., cédula nacional de identidad N°, representante del grupo de empresas que participan en el “CONCURSO INICIATIVAS DE DESARROLLO DE MERCADO (IDM)”, según consta en el Poder Simple de fecha....., domiciliado en N°..... ciudad de.....; don, de nacionalidad, cédula nacional de identidad N°, representante legal de....., según consta en Escritura Pública otorgada ante....., ambos domiciliados en N°....., ciudad de....., don, de nacionalidad..... cédula nacional de identidad N°....., representante legal de....., ambos domiciliados en N°.....; todos mayores de edad, y exponen:

PRIMERO:

Don, representante legal de, adquirirá los bienes activos productivos y /o de funcionamiento de acuerdo al Plan presentado en el marco del “CONCURSO INICIATIVAS DE DESARROLLO DE MERCADO (IDM)”, que a continuación se individualizan:

- 1)
- 2)
- 3).....etc.

SEGUNDO:

Por el presente instrumento, don promete la cesión del uso y goce de los bienes antes individualizados la que se extenderá por el lapso de XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX (PLAZO DE EXTENSIÓN DE LA CESION DEL USO Y GOCE COLECTIVO SE DETERMINA DE COMÚN ACUERDO ENTRE LOS PARTICIPANTES. Si nada se señala se entiende por disposiciones civiles constituido por toda la vida de los participantes) a las empresas participantes en la Postulación del Programa Iniciativas de desarrollo de Mercado (IDM) , previamente individualizadas, por medio de sus representantes legales, quienes aceptan para sí la cesión del usufructo. El cedente mantendrá la nuda propiedad sobre los bienes cuyo usufructo se compromete a ceder.

El contrato prometido será suscrito dentro del lapso de XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX (PLAZO en que se celebrará el usufructo comprometido se ESTIPULA DE COMÚN ACUERDO ENTRE LOS PARTICIPANTES) una vez que se verifique la transferencia de los recursos por parte del Servicio de Cooperación Técnica.

TERCERO:

Se establece entre las partes que al momento de suscribir el contrato prometido se prohibirá, expresamente, al o los usufructuarios, el dar en arrendamiento o celebrar cualquier acto o contrato sobre la cosa fructuaria, sin autorización del cedente.

CUARTO:

Serán obligaciones del usufructuario, que se elevan a la cantidad de esenciales, las siguientes:

- a) Rendir caución de conservación. Salvo en los casos en que el usufructo recaiga sobre bienes consumibles.
- b) Restitución al término del usufructo.
- c) Practicar Inventario Solemne

Lo anterior, se establecerá al momento de suscribir el usufructo definitivo

En señal de aprobación, firman