

BASES FONDO CONCURSABLE “PROGRESO COMERCIAL FORMALIZACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE NEGOCIOS”

La Municipalidad de San Rosendo pone a disposición de la comunidad emprendedora de la comuna el “Fondo Progreso Comercial, Formalización y Consolidación de Negocios”, financiado por la Subsecretaría de Desarrollo Regional (SUBDERE), en el marco del Programa de Revitalización de Barrios e Infraestructura Patrimonial Emblemática, el cual se regirá por las condiciones establecidas en las presentes bases.

1 OBJETIVOS DEL FONDO

1.1 OBJETIVO GENERAL

Promover el desarrollo económico y social de la comuna de San Rosendo mediante el apoyo a microemprendedores/as y la creación de nuevos negocios, con el fin de generar empleos, impulsar el crecimiento económico y fomentar la equidad e igualdad de oportunidades.

1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Diseñar e implementar un proceso de fondo concursable claro, justo y transparente que asegure un impacto en el desarrollo y sostenibilidad de las distintas ideas de negocios seleccionadas.
- Fortalecer al ecosistema emprendedor de la comuna mediante la mejora de la competitividad y la productividad a través de la entrega de un programa de capacitación que les permita gestionar de manera exitosa sus negocios.
- Diversificar la base económica a través del descubrimiento de nuevos negocios que contribuyan a potenciar la identidad de la comuna.

2 BENEFICIARIOS

La iniciativa busca seleccionar al menos 31 proyectos que cumplan con los requisitos establecidos en las presentes Bases (Beneficiarios finales), donde la cantidad de cupos por la línea de financiamiento se establecen en el ítem “Líneas de financiamiento”. Sin embargo, la estructura de la iniciativa tendrá beneficiarios intermedios, que son aquellos que participen de las distintas capacitaciones que ofrece la iniciativa.

3 LÍNEAS DE FINANCIAMIENTO

El fondo total del proyecto financiará diversas ideas de negocios, con un monto total de \$117.500.000 (ciento diecisiete millones quinientos mil pesos), el cual deberá ser distribuido en al menos 31 proyectos. Este fondo entrega un aporte económico único y no reembolsable, orientado a fortalecer ideas de negocio en distintas etapas de desarrollo, las que se clasifican en las siguientes líneas de financiamiento:

LÍNEA DE FINANCIAMIENTO	CARACTERÍSTICAS	MONTO MÁXIMO A FINANCIAR	IDEAS DE NEGOCIOS SELECCIONADAS
Nuevos Negocios	Podrán postular a esta categoría todas las personas que tengan una idea de negocio o un negocio en funcionamiento de manera informal (sin inicio de actividades en primera categoría ante el SII), Quienes resulten seleccionados en esta categoría deberán realizar inicio de actividades en primera categoría ante el Sistema de Impuestos Internos.	\$2.500.000 (Dos millones quinientos mil pesos)	11 Proyectos
Negocios con inicio de actividades en primera categoría ante el servicio de Impuestos Internos	Podrán acceder a esta categoría aquellos negocios que cuenten con inicio de actividades en primera categoría ante el SII y que no dispongan de patente municipal vigente. Los beneficiarios de esta línea podrán destinar parte de los recursos a la regularización del inmueble o de las condiciones necesarias para la obtención de la patente municipal, incluyendo gastos asociados tales como: derechos municipales, pago de honorarios profesionales u otros costos vinculados al proceso de regularización de inmueble donde se desarrolla la actividad comercial. El fondo podrá financiar hasta un máximo del 75% del costo total de la regularización, debiendo el beneficiario cofinanciar el porcentaje restante. Ejemplo: Si el costo total del proceso de regularización asciende a \$1.000.000, el fondo podrá financiar hasta \$750.000, debiendo el beneficiario aportar los \$250.000 restantes. El monto restante podrá ser destinado a otros ítems financiables establecidos en las presentes bases.	\$3.000.000 (Tres millones de pesos)	5 Proyectos
Negocios con inicio de actividades en primera categoría ante el SII y con Patente Municipal	Podrán acceder a esta categoría todos aquellos negocios que se encuentren con su patente municipal vigente y que desarrollen alguna actividad económica dentro del área de intervención del programa.	\$5.000.000 (Cinco millones de pesos)	15 Proyectos

4 QUIENES PUEDEN PARTICIPAR DE ESTE FONDO

Pueden participar del “Fondo Progreso Comercial, formalización y consolidación de negocios” residentes de la Comuna de San Rosendo (lo que se acreditará con el Registro Social de Hogares) y que tengan ideas de negocios que se encuentren en las categorías descritas anteriormente, que desarrollen su actividad económica dentro de la comuna, quienes cumplan con la entrega de documentos necesarios para hacer efectiva su postulación y, además, las personas que participen del proceso deberán asistir al 100 % de la etapa “Capacitación y Formación”.

5 QUIENES NO PUEDEN PARTICIPAR

1. Personas que tengan vínculo de parentesco por consanguinidad hasta el tercer grado o por afinidad hasta el segundo grado con autoridades o directivos de la Municipalidad de San Rosendo.
2. Personas que tengan vínculo de parentesco por consanguinidad hasta el tercer grado o por afinidad hasta el segundo grado con alguno de los integrantes de la comisión evaluadora del concurso.
3. Personas naturales que tengan inscripción vigente en el Registro Nacional de Deudores de Pensiones de Alimentos en calidad de deudor de alimentos (este punto deberá ser verificado por los asesores de terreno)
4. La persona postulante no debe tener obligaciones pendientes con algún servicio del Estado (que se encuentren o se hayan encontrado con incumplimiento de contrato o convenio suscrito anteriormente con algún servicio)
5. Las personas que se hallen condenadas por crimen o simple delito.
6. No tener deudas laborales y/o previsionales ni multas impagas, asociadas al Rut de la empresa postulante, a la fecha de postulación.
7. No tener deudas tributarias liquidadas morosas, asociadas al Rut de la empresa postulante, a la fecha de postulación
8. No tener condenas por prácticas antisindicales y/o por infracción a derechos fundamentales del trabajador/a, dentro de los dos años anteriores a la fecha de cierre de la postulación de la presente convocatoria.
9. En caso de ser persona natural, o para los socios o socias de la empresa persona jurídica, no deben ejercer un cargo de público de elección popular, ser funcionario/a público/a que requiera de exclusividad en el ejercicio de sus funciones y/o ejercer un cargo público que tenga injerencia en la asignación de los fondos, evaluación de los/as postulantes o selección de los/as beneficiarios/as del presente instrumento, a la fecha de firma del contrato
10. Dos emprendedores de una misma empresa o que tenga parte de la sociedad de la empresa con iniciativa diferentes. Así también del mismo grupo familiar.
11. Actividades de carácter nocturno, tales como discotecas, bares, pubs, cantinas u otros de similar naturaleza.
12. Actividades que no guarden relación con los objetivos del fondo ni con el desarrollo económico local.

6 ÍTEMS FINANCIABLES CON EL FONDO

Los proyectos que sean seleccionados podrán implementar su plan de trabajo, para lo cual se dispondrán como monto máximo, indicado en la categoría a la cual hayan postulado.

Las inversiones podrán destinarse de la siguiente manera.

6.1 GASTOS ASOCIADOS A LA MEJORA DEL NEGOCIO

En este ítem se podrán presupuestar los gastos de operación del negocio los cuales pueden imputarse de la siguiente forma:

Activos fijos: compra de maquinarias, herramientas, mobiliario de producción (mesones, repisas, entre otros mobiliarios que se relacionen directamente con el proceso productivo).

Activos intangibles: compra de software, registro de marcas, diseño de páginas web, entre otros activos que sean necesarios para el funcionamiento del proyecto.

Materias primas y mercadería: este ítem podrá financiar la compra de materias primas y/o mercaderías que resultan indispensables para el proceso productivo, el monto asignado en este ítem no podrá exceder un 30% del monto total del beneficio.

Mejoramiento de la infraestructura y/o Ahorro Energético: Comprende los gastos necesarios para dejar un lugar en condiciones óptimas para desarrollar una actividad económica. Quienes opten por este gasto y deseen ocupar el total del monto adjudicado a este ítem, deberán acreditar que el inmueble es de propiedad exclusiva del beneficiario o se encuentre bajo régimen de sociedad conyugal o unión civil. El mejoramiento o habilitación lo debe realizar un tercero, este debe ser una empresa con inicio de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos y debe ser ejecutado bajo la modalidad de Obra Vendida.

Promoción y Difusión: Comprende el gasto en contratación de servicios publicitarios, promoción y difusión, servicios asociados a Marketing Digital y mejoramiento de letrero comerciales, entre otros.

6.2 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Se deberá presupuestar en esta cuenta los gastos indirectos asociados a la operación, funcionamiento y formalización del negocio.

Nuevas contrataciones y Pagos de Permisos: Comprende el gasto en honorarios para obtener la patente municipal, pago de regularización del inmueble a profesional y pago de derecho municipal entre otros. El documento que acredite la relación entre el profesional y el beneficiario deberá tener fecha posterior al contrato de adjudicación del fondo.

7 ITEMS NO FINANCIABLES CON EL FONDO

- a. Sueldos y honorarios del personal de la microempresa
- b. Compra o arriendos de vehículos
- c. Compra de bienes raíces
- d. Pago a consultores (terceros) por asistencia en la etapa de postulación al instrumento
- e. Pago de consumos básicos como agua, energía eléctrica, gas, teléfono, gastos comunes de propiedad arrendada o propia, y otros de similar índole

- f. Pagos de arriendos de local comercial
- g. Pago de deudas a terceros
- h. Pago de Impuestos y otros relacionados
- i. Compra de Bebidas Alcohólicas para venta directa

8 ETAPAS DEL PROYECTO

8.1 DIFUSIÓN

Se realizará proceso de difusión en Radio Local, distribución de Flyer y en RRSS (Municipal, de Bicentenario Consultores y otras) y se pondrán a disposición de la comunidad de las Bases del Fondo.

Se realizará charla de inicio y motivacional, con invitación masiva a la comunidad ya las autoridades, donde se darán a conocer los principales puntos de estas Bases y de quienes pueden postular.

8.2 CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN

Los Emprendedores y las Emprendedoras que deseen participar de este Fondo, deberán participar en un 100% de las Capacitaciones que incluye el Programa.

8.3 CAPACITACIONES A REALIZAR

1. Capacitación en formalización de negocios, 3 horas.
(No será requisito que los emprendedores que ya cuenten con su negocio formalizado (inicio de actividades y patente municipal vigente) asistan a esta capacitación. Sin perjuicio de lo anterior, deberán participar en el 100% de las demás instancias de capacitación establecidas en el presente proceso. “Es una cláusula de excepcionalidad de cumplimiento con el 100% de las capacitaciones indicadas en el punto 4”).
2. Capacitación en modelo de negocios con enfoque Canvas, 8 horas
3. Capacitación en pitch de proyectos, 3 horas
4. Capacitación costos del negocio, 4 horas
5. Capacitación de marketing digital, 4 horas
6. Elaboración del Plan de Negocios, 3 horas

8.4 FORMULACIÓN Y POSTULACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

Esto se llevará a cabo una vez terminadas las capacitaciones y contempla los siguientes pasos:

1. Capacitación Presencial de 3 horas, realizada previamente
2. Asesorías virtuales y presenciales
3. Dos semanas para elaboración
4. Presentación Física o Virtual viernes 22 de mayo de 2026, hasta las 14:00 horas, en la Oficina Municipal habilitada para tales efectos.

8.5 EVALUACIÓN Y DEFENSA DE LOS PROYECTOS

Instancia en la que los postulantes serán evaluados conforme a criterios previamente establecidos en las bases. Para ello, deberán presentar y defender su proyecto ante una comisión evaluadora, exponiendo los principales aspectos de su plan de negocio, tales como propuesta de valor, viabilidad y uso de los recursos solicitados. Esta etapa permitirá complementar la evaluación técnica y verificar la coherencia y factibilidad de la iniciativa.

8.6 EJECUCIÓN DEL PLAN DE COMPRA

Etapa en la cual el beneficiario materializa la adquisición de los bienes y/o servicios definidos en su plan de compras, dando cumplimiento a las condiciones, plazos y procedimientos establecidos, resguardando la adecuada utilización y rendición de los recursos asignados.

8.7 CIERRE

Instancia final del programa que contempla la realización de un acto de premiación, en el cual se reconocen y destacan los beneficiarios que resultaron adjudicados con el fondo, dando término al proceso de manera formal

9 ADMISIBILIDAD

Una vez expirado el plazo de postulación, la revisión del cumplimiento de requisitos de admisibilidad será realizada por validación manual, lo que determinará quiénes quedarán como seleccionados para la evaluación técnica. En esta etapa se evalúa si las postulaciones cumplen con los requisitos para participar del Fondo. (Requisitos de Admisibilidad en Anexo 1)

10 EVALUACIÓN

Corresponde al proceso mediante el cual se analizarán y calificarán las postulaciones, considerando dos componentes. Por una parte, una evaluación técnica, en la que el postulante deberá completar un documento que describa su idea de negocio y sus principales aspectos. Por otra, una instancia de presentación tipo pitch, donde el postulante expondrá su proyecto ante una comisión evaluadora, permitiendo complementar la evaluación y verificar la claridad, coherencia y viabilidad de la propuesta.

Ítems	Ponderación
Evaluación Técnica	60%
Presentación Pitch	40%

10.1 EVALUACIÓN TÉCNICA (60%)

Una vez definidos los resultados de la Evaluación de admisibilidad y nómina de las y los postulantes admisibles, se enviará un informe de las empresas que reúnen los requisitos para ser seleccionadas dentro de la convocatoria.

Sobre la base de este listado y en consideración a la cobertura planificada y disponibilidad presupuestaria, se priorizará en función de lo siguiente:

10.1.1 CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Nº	CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PONDERACIÓN
1	IMPACTO TERRITORIAL	Evalúa el grado en que la iniciativa se vincula con los ejes estratégicos del Programa Revive San Rosendo, tales como Turismo, Patrimonio, Cultura y Cambio Climático, promoviendo la identidad local y el desarrollo territorial	25%
2	APORTA RECURSOS AL PROYECTO	Los y las postulantes aportan al proyecto recursos que permiten mejorar y ampliar la inversión. Esta puede ser en recursos económicos o bienes nuevos (que signifiquen una mejora importante a la inversión) que se puedan valorar a precio de mercado.	2%
3	EQUIDAD DE GÉNERO	La equidad de género es la distribución justa y equitativa de derechos, recursos, oportunidades y responsabilidades entre hombres y mujeres, adaptándose a sus necesidades específicas para asegurar un trato imparcial. Actúa como la herramienta o el método para corregir desigualdades históricas y sociales, permitiendo que todas las personas, independientemente de su género, tengan las mismas posibilidades de desarrollo y acceso a espacios de toma de decisiones.	3%
4	PLAN DE NEGOCIOS	Se evaluarán 11 Criterios del Plan de Negocios, cada uno de esos Criterios está definido y especificado, indicando, además, que se evaluará de cada uno de ellos y el puntaje asignado	70%

IMPACTO TERRITORIAL (25%)	
<ul style="list-style-type: none"> • Turismo. • Patrimonio. • Cultura. • Cambio Climático 	
Tiene los 4	10 puntos
Tiene 3	7 puntos
Tiene 2	5 puntos
Tiene 1	3 Puntos
No tiene	1 punto

EL O LA POSTULANTE APORTA RECURSOS ECONÓMICOS AL PROYECTO (2 %)	
SI	5 puntos
NO	0 puntos

EQUIDAD DE GÉNERO (3 %)	
SI	5 puntos
NO	0 puntos

Nº	Criterio Modelo CANVAS	Pregunta Formulario	Criterio de evaluación	Rúbrica	Nota	Ponderación Criterio
1	Clientes	<p>¿A quién le venderás?</p> <p><i>Tipo: Describe los tipos de clientes a los que quieres llegar (por ejemplo: vecinos, turistas, empresas, etc.) y sus principales características.</i></p>	Descripción del o los tipos de clientes al cual está dirigido su producto/servicio.	El/la postulante describe las características de al menos 2 tipos de clientes a los cuales enfocará su producto/servicio.	7	15%
				El/la postulante describe las características de al menos 1 tipo de cliente al cual enfocará su producto/servicio.	6	
				El/la postulante solo menciona al cliente o los clientes al cual enfocará su producto/servicio, sin describir las características de los mismos.	4	
				El/la postulante no menciona ni describe tipos de clientes a los cuales enfocará su producto/servicio.	1	
2	Elemento diferenciador	<p>¿Por qué los clientes deberían preferirme por sobre los demás?</p> <p>¿Por qué los clientes deberían preferir mi producto/servicio por sobre los demás?</p> <p><i>Elemento diferenciador: Explica qué hace distinto tu producto o servicio frente a otros.</i></p>	Describe por cada tipo de clientes, cuál es el elemento diferenciador por el cual deberían elegir el producto/servicio. <i>Describir: implica nombrar y explicar detalladamente el/los elemento/s solicitados.</i>	El/la postulante describe su elemento diferenciador para todos los tipos de clientes identificados.	7	20%
				El/la postulante describe su elemento diferenciador solo para algunos de los tipos de clientes identificados.	5	
				El/la postulante sólo menciona su elemento diferenciador y/o lo describe sin mencionar a qué tipo de cliente pertenece.	3	
				El/la postulante no menciona ni describe el elemento diferenciador de su idea de negocio.	1	
3	Medios de distribución / atención	<p>¿Cómo llegarás a tus clientes?</p> <p>¿Cuáles son los medios con los que obtendría mayor venta en mi modelo de negocio?</p>	Indica cómo darás a conocer y venderás tu producto (redes sociales, ferias, local, delivery, etc.). Además, comentar por qué esos medios son los más adecuados	El/la postulante describe medios de distribución para todos los tipos de cliente identificados, justificando el por qué lo utilizará.	7	5%
				El/la postulante describe medios de distribución solo para algunos de los tipos de cliente identificados, justificando el por qué lo utilizará.	5	
				El/la postulante solo menciona o describe medios de distribución, sin mencionar a qué tipo de cliente pertenecen y/o por qué se utilizarán.	3	
				El/la postulante no menciona ni describe medios de distribución, ni tampoco hace referencia a qué tipo de cliente pertenecen.	1	
4	Relación con los clientes	<p>¿Cómo mantendrás a tus clientes?</p> <p>Explica cómo te relacionarás con ellos (atención personalizada, promociones, redes sociales, etc.)</p>	De acuerdo a los tipos de clientes indicados, establecer cuál o cuáles serán los tipos de relación por cada uno de ellos. La relación con los clientes apunta a fidelizar su compra.	El/la postulante describe y justifica la relación para todos los tipos de cliente identificados.	7	5%
				El/la postulante describe y justifica la relación solo para algunos de los tipos de cliente identificados.	5	
				El/la postulante solo menciona o describe la relación con el cliente, sin mencionar a qué tipo pertenece y/o cuál es su justificación.	3	
				El/la postulante no menciona ni describe la relación con el cliente en ningún tipo (de cliente) descrito.	1	

Nº	Criterio Modelo CANVAS	Pregunta Formulario	Criterio de evaluación	Rúbrica	Nota	Ponderación Criterio
5	Ingresos	¿Qué vas a vender, cuál de tus productos o servicios crees que generará más ingresos y cómo te pagarán tus clientes?	Describe qué ingresos recibirá el negocio y a través de qué medios te pagarán.	El/la postulante describe cada uno de los ingresos de su negocio y a través de qué medios de pago los percibirá.	7	5%
				El/la postulante describe los ingresos de su negocio, sin mencionar través de qué medios de pago los percibirá.	5	
				El/la postulante no describe los ingresos de su negocio y/o solo menciona medios de pago.	3	
				El/la postulante no describe qué ingresos ni tampoco a través de qué medios los percibirá.	1	
6	Elementos clave	¿Qué necesitas para funcionar y llegar a los distintos tipos de clientes?	Descripción de los elementos clave necesarios para que el producto/servicio se genere y se entregue a los clientes. ejemplo: máquinas, herramientas, insumos, etc.	El/la postulante describe al menos 2 elementos clave, necesarios para que su producto/servicio llegue a sus clientes.	7	5%
				El/la postulante describe al menos 1 elemento clave, necesario para que su producto/servicio llegue a sus clientes.	5	
				El/la postulante no describe elementos claves, necesarios para que su producto/servicio llegue a sus clientes.	1	
7	Acciones/ actividades clave	¿Qué acciones debes realizar para poder ofrecer, vender y entregar tu producto o servicio a tus clientes?	Descripción de las acciones clave necesarias para que el producto/servicio se entregue a los clientes.	El/la postulante describe al menos 2 acciones clave, necesarias para que su producto/servicio llegue a sus clientes.	7	5%
				El/la postulante describe al menos 1 acción clave, necesaria para que su producto/servicio llegue a sus clientes.	5	
				El/la postulante no describe acciones clave, necesarias para que su producto/servicio llegue a sus clientes.	1	
8	Costos	¿Cuáles son los costos de tu negocio para poder funcionar?	Definir los costos de tu negocio en fijos (los que pagas siempre) y variables (los que cambian según lo que produces o vendes), considerando todo lo que necesitas para que tu negocio funcione y pueda vender.	El/la postulante describe la estructura de costos de su idea de negocio, identificando costos fijos y costos variables de cada elemento y acción clave identificados previamente.	7	5%
				El/la postulante describe la estructura de costos de su idea de negocio, identificando costos fijos y costos variables, sin asociarlos necesariamente a cada elemento o acción clave identificada previamente.	5	
				El/la postulante describe la estructura de costos sin separar entre costos fijos y variables y/o no los asocia a elementos ni acciones claves.	3	
				El/la postulante no es capaz de describir la estructura de costos de su idea de negocio.	1	
9	Alianzas clave	¿Con quién te apoyarás para mejorar tu negocio y atender mejor a tus clientes? ejemplo: personas, negocios u organizaciones que puedan ayudarte,	Identifica las alianzas o apoyos (actuales o futuros) que puede tener tu negocio para mejorar la atención	El/la postulante describe al menos 2 alianzas clave que pueden mejorar la satisfacción de sus actuales y/o potenciales clientes.	7	4%
				El/la postulante describe a lo menos 1 alianza clave que pueda mejorar la satisfacción de sus actuales y/o potenciales clientes.	5	

Nº	Criterio Modelo CANVAS	Pregunta Formulario	Criterio de evaluación	Rúbrica	Nota	Ponderación Criterio
		como proveedores, otros emprendedores, instituciones o redes de apoyo	y satisfacción de los clientes.	El/la postulante no describe alianzas clave destinadas a mejorar la satisfacción de los clientes.	1	
10	Sustentabilidad	¿Qué acciones puedes realizar en tu negocio para cuidar el medio ambiente? Menciona prácticas como ahorro de energía, reutilización de materiales, reciclaje u otras acciones que hagan tu negocio más responsable con el entorno.	Establecer las acciones de eficiencia energética, energías renovables y de economía circular involucradas en el proceso productivo de mi producto/servicio.	La idea de negocio presentada es del tipo sustentable o incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, acciones de eficiencia energética y/o de energías renovables y de economía circular.	7	6%
				La idea de negocio incorpora al menos una acción que aporta al cuidado del medio ambiente, como ahorro de energía, uso de energías renovables o reutilización de recursos	4	
				La idea de negocio presentada no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energética y/o de energías renovables o de economía circular, ni tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad.	1	
11	Coherencia Global de la Idea de Negocio	En este ítem se evaluará la coherencia general de la Idea de Negocio en el formulario de postulación (Canvas), sobre la base de la información incorporada en los correspondientes criterios.	Se evaluará si la información presentada en el formulario es clara y coherente, y si existe relación entre los distintos aspectos del negocio, como clientes, producto o servicio, forma de venta y costos	Se puede observar un alto nivel de coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador, lo cual se refleja también en los demás criterios de evaluación.	7	25%
				Se puede observar un alto nivel de coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador, no obstante, éste no se ve claramente reflejado en alguno de los demás criterios de evaluación.	5	
				Se puede observar un nivel de coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador, no obstante, éste no se ve reflejado en los demás criterios de evaluación.	4	
				Se puede observar un bajo nivel de coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador, lo que se ve reflejado también en los demás criterios de evaluación.	3	
				No existe coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descritos y elemento diferenciador, ni tampoco entre éstos y los demás criterios de evaluación.	1	

10.2 PITCH DE DEFENSA DEL PROYECTO (40%)

El Pitch de Defensa del Proyecto corresponde a la etapa en que los y las postulantes deben presentarse frente a la Comisión Evaluadora y presentar y defender su Plan de Negocios.

Para ello podrán contar con elementos que le permitan mostrar su negocio y/o plan de negocio, hacer una defensa y persuadir a la comisión de lo excepcional de su actividad productiva o idea de negocio.

Que se Evaluará:

N°	Criterio	Rúbrica	Nota	Ponderación Criterio
1	Presentación del/la emprendedor/a	El emprendedor/a se presenta, mencionando tanto su nombre, como el emprendimiento que representa y su respectivo cargo en él.	7	15%
		El emprendedor/a se presenta por su nombre, pero no hace mención al emprendimiento que representa, ni el cargo que tiene en este.	5	
		El emprendedor/a no hace mención a su nombre, solo al emprendimiento que representa.	3	
		El emprendedor/a no se presenta ni hace mención a su emprendimiento.	1	
2	Descripción de la problemática de Negocio a resolver y potenciales clientes Problemática de negocio: se refiere a una necesidad colectiva a resolver, y no a la necesidad de carácter personal del/la postulante.	El emprendedor/a describe el problema de negocio que resuelve con su idea y a qué clientes está dirigido. Se apoya además en estadísticas.	7	30%
		El emprendedor/a describe el problema de negocio que resuelve con su idea y a qué clientes está dirigido, pero no se apoya en estadísticas.	5	
		El emprendedor/a solo describe el problema, sin identificar a quién está dirigido; o solo hace mención a potenciales clientes.	3	
		El emprendedor/a no describe el problema de negocio ni a qué clientes está dirigido.	1	
3	Descripción de la solución, oferta de valor y elementos que diferencian Elemento diferenciador u Oferta de Valor: Elemento que ayuda a elegir un producto o servicio por sobre otro de similares características.	El emprendedor/a describe la solución propuesta a la problemática de negocio, mencionando elementos diferenciadores de su oferta de valor.	7	40%
		El emprendedor/a describe la solución propuesta a la problemática de negocio, sin mencionar elementos diferenciadores de su oferta de valor.	5	
		El emprendedor/a solo describe su oferta de valor, sin hablar de la solución a la cual está dirigida.	3	
		El emprendedor/a no describe solución ni oferta de valor.	1	
4	Evaluación Global del Pitch	En este ítem se evaluará la claridad en el relato, la efectividad en el uso del tiempo asignado, la coherencia con el formulario (Canvas), la convicción del emprendedor/a, así como elementos innovadores de la presentación, como mostrar su/s producto/s o servicio/s, que se apoyen de material didáctico, que busquen formas diferentes de presentarse haciendo más atractivo el enganche, etc. El puntaje será entregado por el evaluador en función a lo visto, considerando una escala del 1 al 7.	Nota del 1 al 7	15%

EN CASO DE EMPATE, se optará por el o la postulante con mayor nota en el criterio “**IMPACTO TERRITORIAL**”. De persistir el empate, por el que haya obtenido mayor nota en el promedio de la “**EVALUACIÓN TÉCNICA**”. De persistir el empate, por el que haya obtenido mayor nota en el “**PITCH de Defensa del Proyecto**”. De persistir el empate, se optará por el Plan de Negocios que haya sido presentado primero.

Antes de Declararlo(a) Adjudicatario(a) del Proyecto, las y los emprendedores que deben regularizar ante el municipio, deberán contar con un documento, otorgado por un profesional competente, que acredite que la obtención de la Patente Municipal y los Permisos Sectoriales (si los hubiese) son posibles. Debe indicar metodología, donde y como se realizarán los trámites y/u obras y los plazos en que se desarrollará el trabajo completo. Los gastos asociados a este trabajo se podrán rendir en Proyecto, previa autorización de la Contraparte Técnica Municipal

11 FORMALIZACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

Con todos los Planes de Negocios Adjudicados, se procederá a firmar un **CONTRATO DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO**, entre la Consultora y él o la Representante Legal.

En dicho contrato quedará establecido el monto total adjudicado por cada empresa, donde, además, quedará establecida la forma y plazo de rendición.

El Contrato será firmado ante el o la Oficial del Registro Civil, el pago de este acto será de cargo del o la Beneficiario(a) y no podrán cargarse a los fondos adjudicados.

12 PROCESO DE COMPRA Y FINANCIAMIENTO

Las empresas beneficiarias deberán ejecutar el Plan de Trabajo aprobado, conforme a las condiciones comprometidas en el contrato suscrito, respetando los tiempos contemplados para la realización de los gastos asociados.

Las compras deberán realizarse con posterioridad a la fecha de suscripción del contrato y podrán realizarse a través de las siguientes modalidades:

1. **Compra asistida por la Consultora:** Un/a profesional designado/a por la Consultora acompañará al beneficiario/a, de manera presencial y/o virtual, y en conjunto proceden a realizar las compras correspondientes.
2. **Reembolso de gastos realizados:** se precisa que la modalidad de compra por reembolso tendrá carácter **excepcional**, y solo será permitida en casos debidamente justificados.

Esta modalidad aplicará exclusivamente cuando se trate de la adquisición de productos o servicios intangibles, tales como software, licencias u otros de similar naturaleza, en los cuales el proveedor, por sus condiciones comerciales, no pueda emitir factura a nombre de un tercero, como la Consultora, sino únicamente al beneficiario final (por ejemplo, en la entrega de códigos de licencia o cuentas personalizadas).

Lo anterior se fundamenta en las condiciones propias de este tipo de servicios, donde la titularidad del producto debe estar asociada directamente al usuario final.

En estos casos, el beneficiario deberá realizar la compra y posteriormente solicitar el reembolso, debiendo presentar los antecedentes que respalden la adquisición, tales como:

- a. Documento tributario válido emitido a su nombre.
- b. Comprobante de pago.
- c. Respaldo del producto o servicio adquirido (licencia, código, acceso, entre otros).
- d. Otros documentos que permitan confirmar la validez de la adquisición.

13 OTROS

Los/las beneficiarios/as autorizan desde ya al **PROGRAMA DE REVITALIZACIÓN DE BARRIOS E INFRAESTRUCTURA PATRIMONIAL EMBLEMÁTICA. REVIVE SAN ROSENDO Y A LA MUNICIPALIDAD**, para la difusión de su proyecto a través de los medios de comunicación.

La empresa beneficiada es la responsable exclusiva de gestionar y mantener al día todos los permisos sectoriales necesarios para su funcionamiento. Esto incluye la obtención inicial, renovación periódica y el cumplimiento continuo de los requisitos normativos y legales correspondientes a los sectores o rubros específicos en los que opera.

Los/las postulantes, al momento de completar el Plan de Trabajo, autorizan expresamente al Municipio de San Rosendo, para incorporar sus antecedentes personales a una base de datos, para su uso y tratamiento en acciones de apoyo, con organismos públicos o privados, así como también para la confirmación de antecedentes por parte de fuentes oficiales, tales como Servicio de Impuestos Internos (SII), Registro Civil, Dirección del Trabajo, Ministerio de Desarrollo Social, Tesorería General de la República, entre otros.

La Empresa Beneficiaria autoriza al **Programa Revitalización de Barrios e Infraestructura Patrimonial Emblemática** de la comuna de **San Rosendo**, para utilizar y distribuir, en actividades de difusión, material escrito o audiovisual referente al Proyecto apoyado por la institución.

ANEXO 1

REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD

EMPRENDEDORES Y/O EMPRENDEDORAS

REQUISITO	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Acreditar domicilio en la Comuna de San Rosendo	Ficha del Registro Social de Hogares, o documento similar que acredite "Legalmente" el domicilio del o la Postulante
Plan de Negocios Presentando "Completo" y en forma	Plan de Negocios entregado hasta la fecha y hora indicada en las Bases
Cotizaciones	Cotizaciones de Programado a Invertir, que digan relación con el Plan de Negocios
Cédula de Identidad	Fotocopia de Cédula de Identidad por ambos lados
Documento que acredite Dominio Vigente del Lugar a Formalizar	Escritura Pública, Usufructo u otro documento que acredite posesión o autorización para obtener los Permisos Municipales
Declaración jurada de NO conflictos de interés	Declaración Jurada Simple firmada (Anexo 4)
100% Asistencia a Capacitaciones	Acreditada por Bicentenario Consultores.

EMPRENDEDORES Y/O EMPRENDEDORAS (sólo con Iniciación de Actividades)

REQUISITO	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Acreditar domicilio en la Comuna de San Rosendo	Ficha del Registro Social de Hogares, o documento similar que acredite "Legalmente" el domicilio del o la Postulante
Plan de Negocios Presentando "Completo" y en forma	Plan de Negocios entregado hasta la fecha y hora indicada en las Bases
Cotizaciones	Cotizaciones de Programado a Invertir, que digan relación con el Plan de Negocios
Cédula de Identidad y RUT	Fotocopia de Cédula de Identidad por ambos lados del o la Representante Legal E-RUT de la Empresa
Documento que acredite Dominio Vigente del Lugar a Formalizar	Escritura Pública, Usufructo u otro documento que acredite posesión o autorización para obtener los Permisos Municipales
Iniciación de Actividades	Otorgada por el SII, que acredite dirección en la Comuna de San Rosendo.
Vigencia de la Empresa	Otorgada por el Organismo correspondiente, donde obtuvo Personalidad Jurídica.
Declaración jurada de NO conflictos de interés	Declaración Jurada Simple firmada (Anexo 4)
F-29, F-30 y F 30-1	Emitido por las entidades correspondientes.
100% Asistencia a Capacitaciones	Acreditada por Bicentenario Consultores.

EMPRESAS FORMALIZADAS CON PATENTE MUNICIPAL

REQUISITO	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Acreditar domicilio en la Comuna de San Rosendo	Ficha del Registro Social de Hogares, o documento similar que acredite "Legalmente" el domicilio del o la Postulante
Plan de Negocios Presentando "Completo" y en forma	Plan de Negocios entregado hasta la fecha y hora indicada en las Bases
Cotizaciones	Cotizaciones de Programado a Invertir, que digan relación con el Plan de Negocios
Cédula de Identidad y RUT	Fotocopia de Cédula de Identidad por ambos lados del o la Representante Legal E-RUT de la Empresa
Patente Municipal	Copia de Patente Municipal al día, otorgada por el Municipio y registro sin deudas
Iniciación de Actividades	Otorgada por el SII, que acredite dirección en la Comuna de San Rosendo.
Vigencia de la Empresa	Otorgada por el Organismo correspondiente, donde obtuvo Personalidad Jurídica.
Declaración jurada de NO conflictos de interés	Declaración Jurada Simple firmada (Anexo 4)
F-29, F-30 y F 30-1	Emitido por las entidades correspondientes.
100% Asistencia a Capacitaciones	Acreditada por Bicentenario Consultores.

Para todos los y las Postulantes

Se debe presentar documentación que acredite que NO tiene Impedimento para participar del Programa, detallados en el Punto 5 de estas Base "QUIENES NO PUEDEN PARTICIPAR", tales como:

- a. Certificado de no deuda con la Tesorería General de la República
- b. Acreditar no tener deuda de Pensiones
- c. Certificado de Antecedentes para fines especiales

Toda esta documentación debe ser entregada en un sobre cerrado, junto con el Plan de Negocios y las cotizaciones de lo que se necesita adquirir en su Proyecto.

ANEXO 2

PLANES DE COMPRAS Y SUS MODIFICACIONES

1. PLAN DE COMPRAS

El Plan de Compras corresponde al detalle de bienes y/o servicios que el emprendedor/a se compromete a adquirir con los recursos adjudicados, en coherencia con su modelo de negocio y la línea de financiamiento correspondiente.

2. MODIFICACIONES DE PLAN DE COMPRAS

Se podrán realizar modificaciones al Plan de Compras, siempre que:

- Mantengan coherencia con el objetivo del proyecto y el modelo de negocio del emprendedor/a.
- Estén debidamente justificadas y autorizadas por la Contraparte Técnica Municipal.

Las modificaciones podrán corresponder a las siguientes tipologías:

2.1. Disminución de Plan de Compras

Se entenderá por disminución del Plan de Compras cuando, al momento de ejecutar la compra, el emprendedor/a no logra adquirir la totalidad de los bienes o servicios originalmente considerados, debido a variaciones de precio u otras condiciones de mercado.

Objetivo:

Actualizar el Plan de Compras conforme a las adquisiciones efectivamente realizadas, ajustándose al monto máximo disponible.

Condiciones:

- Se deberá informar y respaldar la compra efectivamente ejecutada.
- No se podrá superar el monto adjudicado.
- La modificación deberá quedar registrada y validada por la Contraparte Técnica Municipal.

Requisitos para la solicitud:

El emprendedor/a deberá presentar formalmente al Agente Operador:

- Solicitud de modificación del Plan de Compras.
- Justificación técnica y económica.
- Detalle del nuevo Plan de Compras actualizado.

2.2. Aumento de Plan de Compras

Se entenderá por aumento del Plan de Compras cuando el emprendedor/a ejecuta su plan con un costo menor al monto adjudicado, generando un saldo a favor.

Objetivo:

Permitir el uso del saldo disponible mediante la incorporación o mejora de bienes y/o servicios, fortaleciendo el modelo de negocio.

Condiciones:

- La solicitud debe ser debidamente justificada, demostrando coherencia con el giro del o modelo de negocio.
- No se aceptarán adquisiciones que tengan como único fin agotar el presupuesto disponible.
- El nuevo o mayor gasto debe aportar valor al negocio (productividad, formalización, crecimiento, etc.).
- La modificación no podrá exceder los porcentajes máximos destinados a mercadería, materias primas fungibles y/o activos intangibles.

Requisitos para la solicitud:

El emprendedor/a deberá presentar formalmente al Agente Operador:

- Solicitud de modificación del Plan de Compras.
- Justificación técnica y económica.
- Al menos dos cotizaciones formales e informales de los nuevos bienes y/o servicios.
- Detalle del nuevo Plan de compras actualizado.
- En caso de que la modificación implique exceder el monto máximo de la línea de financiamiento:
 - Carta de compromiso de financiamiento del excedente con recursos propios, debiendo acompañar antecedentes que acrediten disponibilidad real de dichos recursos (efectivo o saldo en cuenta bancaria).

En este último caso, el financiamiento del excedente deberá corresponder a recursos propios disponibles, no permitiéndose mecanismos de financiamiento que generen endeudamiento, tales como pago en cuotas o uso de tarjetas de crédito.

Si la modificación resulta ser aprobada por la Contraparte Técnica Municipal, el emprendedor deberá entregar dicho monto al Agente operador para continuar con el proceso de compra asistida, mediante transferencia o comprobante de recepción emitido por el Agente Operador. Este documento deberá adjuntarse a los documentos de respaldo del plan de compras del emprendedor.

Evaluación y resolución:

- La modificación deberá ser aprobada por la Contraparte Técnica Municipal.
- En caso de no ser autorizada, el saldo disponible podrá ser reasignado (readjudicado) a un nuevo emprendedor/a, conforme a los indicado en el anexo 3 de las presentes bases.

3. PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN Y APROBACIÓN

1	Entrega de antecedentes por parte del emprendedor/a:	El emprendedor/a deberá presentar al Agente Operador la totalidad de los antecedentes requeridos para la modificación del Plan de Compras.
2	Revisión previa del Agente Operador:	Verificar que la solicitud se encuentre completa. Revisar la coherencia técnica y económica de la propuesta. Validar que se ajuste a las bases del fondo.
3	Remisión a la Contraparte Técnica Municipal:	Una vez validada, el Agente Operador remitirá formalmente la solicitud a la Contraparte Técnica Municipal, adjuntando: <ul style="list-style-type: none"> • Todos los antecedentes del emprendedor/a. • Un informe técnico breve o recomendación, indicando si la solicitud es favorable o no.
4	Evaluación Contraparte Técnica Municipal:	La Contraparte Técnica Municipal realizará la evaluación final y podrá: <ol style="list-style-type: none"> 1. Aprobar la modificación. 2. Rechazarla fundadamente. 3. Solicitar antecedentes adicionales (a través del Agente Operador). Y se responderá mediante un "Informe de evaluación de modificación de Plan de Compras"
5	Comunicación de la resolución:	El informe será cargado a libro de servicio y la resolución será comunicada al emprendedor/a a través del Agente Operador.

4. CONSIDERACIONES

- Bicentenario Consultores no tiene facultad de aprobación, solo de revisión y recomendación.
- La decisión final es exclusiva de la Contraparte Técnica Municipal.
- No se aceptarán solicitudes ingresadas directamente por el emprendedor/a a la Municipalidad.

ANEXO 3

REASIGNACIÓN DE FONDOS

Se establece mecanismo que permita reasignar los recursos del fondo concursable, de manera de asegurar su eficiente ejecución y el cumplimiento de la iniciativa.

La reasignación de recursos del fondo concursable tendrá carácter **excepcional** y procederá únicamente en los casos expresamente previstos en el presente documento, debiendo resguardar en todo momento el cumplimiento de los objetivos del proyecto, establecido en las presentes BASES, la correcta ejecución presupuestaria y las normas de rendición vigentes.

La reasignación contempla dos tipos:

1) Ajuste de cupos entre líneas de financiamiento

En el evento de que no se alcance el número de beneficiarios definidos en una o más líneas de financiamiento, la Contraparte Técnica Municipal, previa autorización de la Unidad Ejecutora del Programa (SUBDERE – Nivel Central), podrá aprobar el ajuste y redistribución de los cupos disponibles entre las distintas líneas del fondo, con el objeto de dar cumplimiento al número total de beneficiarios comprometidos.

Para estos efectos, la reasignación deberá considerar la existencia de postulantes admisibles en lista de espera en las líneas que absorban dichos cupos.

2) Saldos no ejecutados

Los saldos no ejecutados que se generen durante la ejecución del fondo podrán ser reasignados exclusivamente para la incorporación de nuevos beneficiarios.

Para estos efectos, los nuevos beneficiarios deberán cumplir íntegramente con los requisitos de admisibilidad establecidos en las bases y formar parte del proceso de postulación o de un registro válido de postulantes. Para estos efectos Bicentenario Consultores Ltda. deberá contar con una lista de espera.

Prohibiciones

En ningún caso la reasignación podrá:

- Aumentar el monto adjudicado a beneficiarios previamente seleccionados
- Redistribuir recursos entre beneficiarios ya adjudicados
- Alterar los montos máximos establecidos por la línea de financiamiento
- Financiar ítems no contemplados como financiables en las presentes bases

Criterios de prelación para la reasignación por ajuste de cupos

La selección de beneficiarios deberá realizarse respetando el orden del puntaje obtenido en el proceso de evaluación, conforme a la puntuación final, manteniendo la coherencia con los requisitos de cada línea de financiamiento.

En una primera instancia, se deberá agotar la lista de espera de no seleccionados de la misma línea de financiamiento, en estricto orden decreciente de puntaje.

De agotarse la lista de espera y no conseguir los cupos mínimos se podrá reasignar entre las otras líneas de financiamiento. Esta asignación se realizará de acuerdo a los siguientes criterios:

- a) Al mayor puntaje no adjudicado entre las líneas siempre y cuando el monto disponible para asignación cuente con el presupuesto suficiente para financiar el plan de compras.
- b) En caso de que el monto disponible, no sea suficiente para financiar el plan de compras, el emprendedor podrá ser financiado por un monto menor, siempre que el emprendedor manifieste expresamente su conformidad en ajustar su plan de compras al monto disponible.
- c) En caso de no ocurrir lo dispuesto en los puntos anteriores, se procederá a evaluar al siguiente postulante en orden de puntuación.
- d) En caso de producirse empates entre puntajes asignados se priorizará de acuerdo con lo siguiente:
 - Mayor puntaje en la evaluación técnica del plan de negocio.
 - Mayor puntaje en la defensa del plan de negocio
 - Mayor puntaje en el impacto territorial
- e) Si agotadas todas las instancias de reasignación, y en caso de no existir postulantes cuyos planes de compra sean compatibles o ajustables con el saldo disponible, los recursos restantes se considerarán como saldos globales no ejecutados los que podrán ser sumado a los saldos no ejecutados de los distintos planes de compras.



ANEXO 4

DECLARACIÓN JURADA DE CONFLICTO DE INTERÉS

Yo, _____, RUT _____, domiciliado(a) en _____, Comuna de _____, en calidad de potencial beneficiario(a) del proyecto denominado “**PROGRESO COMERCIAL FORMALIZACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE NEGOCIOS**”, vengo en declarar bajo juramento lo siguiente:

1. Que no mantengo relación de parentesco hasta tercer grado de consanguinidad o segundo de afinidad, ni relación laboral, contractual o comercial con autoridades, funcionarios municipales o integrantes de la comisión evaluadora que participen directa o indirectamente en la evaluación, adjudicación o ejecución del presente proyecto.
2. Que no poseo intereses personales, económicos o de cualquier otra naturaleza que puedan generar un conflicto de interés con respecto a la correcta ejecución del proyecto antes señalado.
3. Que en caso de existir o generarse posteriormente alguna situación que pudiera constituir conflicto de interés, me comprometo a informarlo oportunamente al Equipo Ejecutor.
4. Que no mantengo obligaciones pendientes con ningún Servicio del Estado
5. Que ni yo, ni ninguno de mis socios o socias (si los hubiere) ejerce un cargo público de elección popular, es funcionario/a público/a que requiera de exclusividad en el ejercicio de sus funciones y/o ejerce un cargo público que tenga injerencia en la asignación de los fondos, evaluación de los/as postulantes o en la selección de los/as beneficiarios/as del presente instrumento.
6. Que la presente declaración se realiza de buena fe y bajo juramento, asumiendo las responsabilidades legales que correspondan en caso de falsedad en la información entregada.

Se extiende la presente declaración para ser presentada para los fines del Proyecto **PROGRESO COMERCIAL FORMALIZACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE NEGOCIOS**.

Firma Declarante

Nombre: _____
RUT: _____
Fecha: ____ / ____ / ____