



IMSA

SAN ANTONIO AVANZA

**BASES FONDO CONCURSABLE MUNICIPAL
CAPITAL SEMILA SAN ANTONIO AVANZA 2014**

INDICE GENERAL

I. Antecedentes	3
II. Características y condiciones del programa	3
2.1 líneas de intervención.....	4
2.2. Objetivo	4
2.3. Quienes pueden postular	4
2.4. Quienes no podrán postular	4
2.5. MONTOS DISPONIBLES A REPARTIR POR CATEGORÍA DE POSTULANTE	4
2.6. Aportes de los postulantes.....	4
2.7. Número de proyectos beneficiados.....	5
2.8. Áreas de financiamiento.....	5
2.9. Qué no financia el programa	5
III. Proceso de postulación	6
3.1. Entrega de bases.....	6
3.2. Talleres de Inducción.....	6
3.3. Aclaración de Bases.....	6
3.4. Proceso de Postulación.....	6
3.5. Evaluación de los proyectos.....	7
3.5.1. Causales de inadmisibilidad (fuera de bases)	7
3.5.2. Comité de Evaluación.....	7
3.5.3. Aspectos relevantes para la evaluación de los proyectos.....	7
3.5.4. Entrevista personal	9
3.5.5. Evaluación del jurado.....	9
3.5.6. NOTAS FINALES	10
3.6. Traspaso de los recursos.....	10
3.6.1 Contrato	10
3.6.2 Garantías.....	11
3.7. Seguimiento de los proyectos	11
3.7.1. Información posterior a la entrega del subsidio	11
3.7.2. Rendición de cuentas	11
3.8. Aspectos Varios.....	12
3.8.1. Adquisiciones.....	12
3.8.2. Impuestos y Derechos.....	12
3.8.3. Nota	12
3.9. Calendario de actividades 2014.....	13
Anexos	14
1. <i>Formulario de Postulación</i>	14
2. Carta Compromiso Categoría Emprendedor.....	21
3. Carta Compromiso Categoría Microempresario	22
4. Ficha de Rendición de Cuentas	23
5. Ficha de Evaluación Proyectos Capital Semilla	24
6. Glosario de Términos.....	27

FONDO CONCURSABLE MUNICIPAL CAPITAL SEMILLA

SAN ANTONIO AVANZA 2014

I. ANTECEDENTES

En base a los antecedentes recabados desde el Servicio de Impuestos Internos, durante el año 2012 la comuna de San Antonio registró un total de 4.549 empresarios del segmento de la Micro y Pequeña Empresa (MIPE), los que en su conjunto agrupan al 98% del total de actores involucrados en la economía local.

Esta cifra corresponde a las empresas formalizadas, y según se estima en base a estadísticas del MIDEPLAN, ésta podría verse incrementada en hasta un 60% si consideramos el sector informal. Esto ratifica la importancia que tiene este segmento para el Desarrollo económico de nuestro territorio y la capacidad de generación de empleo que implica el sector.

Reconociendo esta realidad, el Municipio de San Antonio a través de la Dirección de la Secretaría Comunal de Planificación, ha establecido en su Estrategia de Desarrollo Económico Potenciar el Emprendimiento y la Innovación.

Con el fin de fomentar y apoyar el surgimiento de nuevos emprendedores, se ha decidido implementar una línea de financiamiento denominada **Capital Semilla San Antonio Avanza**, en adelante el Programa, el que se convertirá en un importante pilar de apoyo para aquellos emprendedores que con buenos proyectos no los pueden concretar, debido a la falta de recursos financieros y para aquellos que ya han iniciado una actividad productiva en la microempresa y no cuentan con recursos para fortalecerse en el mercado cada día más competitivo.

II. CARACTERÍSTICAS Y CONDICIONES DEL PROGRAMA

El Programa consiste en la entrega de un subsidio no reembolsable a personas naturales o jurídicas en vías de constituir una empresa o a quienes han iniciado sus actividades en el rubro relacionado a la propuesta de negocio.

Para efectos de este Programa se entenderá por:

- a) Microempresario: Persona natural o jurídica, que tiene actualmente una empresa con ventas anuales no superiores a UF 2.400 y que tenga iniciación de actividades en el Servicios de Impuestos Internos en 1ª categoría.
- b) Emprendedor: Persona natural que aún no cuenta con una empresa, pero que manifiesta el interés por convertirse en empresario, y/o por mostrar habilidad y capacidad para identificar nuevas áreas de negocios, de gestionar recursos propios y disponibles en el entorno, generar redes asociadas al negocio y de perseverancia en el logro de sus metas.

2.1. Líneas de intervención

Este instrumento financia exclusivamente proyectos para la generación o consolidación de microempresas, en todos los sectores productivos de bienes y servicios que provoquen un impacto significativo en la dinámica económica del segmento de la Microempresa, con énfasis en la incorporación de tecnología e innovación en los procesos productivos.

2.2. Objetivo

Fomentar y promover el surgimiento de nuevos negocios innovadores o la consolidación de negocios que se encuentren en las fases iniciales de su implementación.

2.3. Quienes pueden postular

Pueden postular emprendedores y/o microempresarios de entre 18 y 59 años, sean estas personas naturales o jurídicas, con domicilio particular y comercial en la comuna de San Antonio. Dicha información, deberá acreditarse a través de una declaración jurada simple, no obstante lo anterior, el Municipio podrá utilizar las bases de datos oficiales de que dispone, para corroborar dicha información.

2.4. Quienes no podrán postular

No podrán postular a este concurso aquellas personas que actualmente son funcionarios de la I. Municipalidad de San Antonio, en cualquiera de sus modalidades de contratación (planta, contrata, honorarios).

2.5. Montos disponibles a repartir por categoría de postulante

El Fondo cuenta con un monto disponible a repartir de \$12.000.000, de los cuales \$8.000.000 serán destinados a la Línea Emprendimiento y \$4.000.000 a la Línea Microempresa.

Los postulantes a categoría emprendedor podrán optar a un monto entre \$500.000 y \$1.000.000, mientras que los postulantes a categoría Microempresario, podrán optar a un monto fijo de \$800.000.

2.6. Aporte de los postulantes

Los proyectos se financiarán con los aportes del capital semilla más los recursos propios que debe aportar el postulante, los que corresponderán al menos al 20% del total del proyecto en el caso de los microempresarios y al 10% en el caso de emprendedores.

Dicho aporte sólo podrá ser considerado en dinero en efectivo, el que deberá ser acreditado mediante un depósito en una cuenta de ahorros, cuenta RUT, cuenta

prima, cuenta corriente u otra a nombre del postulante y que se solicitará una vez que éste haya sido notificado como ganador del concurso.

2.7. Número de proyectos beneficiados

No existe un número definido de proyectos a ser beneficiados, éste dependerá del monto solicitado por cada ganador y de la calidad de los proyectos presentados, hasta utilizar el fondo disponible de \$12.000.000.

2.8. Áreas de financiamiento

Adquisición de Activos Fijos	Corresponde a la adquisición de Máquinas, equipos, herramientas, mobiliario de producción o soporte, implementación de elementos tecnológicos, etc. Son considerados también en este ítem los bienes intangibles, tales como software y registro de marca, entre otros.
Habilitación de infraestructura	Sólo en el caso de que el postulante sea propietario. Comprende el gasto necesario para dejar apto el espacio físico para el funcionamiento del proyecto (reparaciones de techumbres, pisos y paredes, radier, tabiques, pintura, instalación de servicios básicos, etc.)
Asesoría técnica y Asistencia en Gestión	Considera el gasto para la contratación de servicios de consultoría orientadas a entregar conocimientos, información y/o herramientas técnicas que tengan un impacto directo en la gestión productiva, comercial, financiera u otra de los postulantes.
Desarrollo de un Plan de Marketing	Comprende el gasto por concepto de Ferias, exposiciones, eventos, pasantías, visitas comerciales y/o tecnológicas, promoción, difusión y publicidad.
Gastos de formalización	Constitución de empresas, sociedades, etc.
Capital de trabajo	Comprende el gasto en nuevas contrataciones, nuevos arriendos, compra de materias primas y materiales necesarios para el desarrollo del proyecto, adquiridos y/o contratados con posterioridad a la firma del contrato de adjudicación.

2.9. Qué no financia el Programa

- ✓ Compra de bienes raíces, vehículos, valores e instrumentos financieros
- ✓ Pago de impuestos, como por ejemplo el IVA.
- ✓ Ser usado como garantía en obligaciones financieras
- ✓ Ser usado como prenda, endoso o transferencia a un tercero.

Se privilegiará la selección de los proyectos que tengan relación directa con productos y/o servicios con identidad local y que impliquen una transformación de la materia prima, por sobre aquellos proyectos que comprendan la sola comercialización de productos.

III. PROCESO DE POSTULACIÓN

3.1. Entrega de Bases

Las Bases y Formulario de Postulación para la presentación de proyectos estarán a disposición de la comunidad de manera gratuita entre los días 9 a 10 de junio en el portal www.sanantonio.cl.

3.2. Talleres de Inducción

Se realizarán de dos talleres de inducción a los postulantes entre el 13 y el 19 de junio en lugar y hora por definir, las que se darán a conocer oportunamente a través de la página web del municipio. Las personas interesadas en participar de estos talleres deberán inscribirse a través del correo electrónico capitalsemilla@sanantonio.cl o bien a los teléfonos 2203369 – 2203230.

3.3. Aclaración de las Bases

El proceso de aclaración de las bases y formulario de postulación se realizará desde el 13 hasta el 20 de junio exclusivamente a través del correo electrónico capitalsemilla@sanantonio.cl. Las respuestas serán publicadas en la página web municipal.

3.4. Proceso de Postulación

Para postular al Capital Semilla San Antonio Avanza, será obligatorio presentar el Formulario de Postulación que se encuentra en el anexo N° 1, con todos los datos que ahí se solicitan, escrito en computador letra Arial 12 junto a la Carta de Compromiso Anexo N°2 o N°3 según corresponda. El Formulario y Carta de Compromiso de deben bajar de la página web municipal, se deben llenar completamente todos los campos requeridos, poner su nombre y firma y se deben enviar al correo capitalsemilla@sanantonio.cl en formato Word o pdf. No se recibirán en esta etapa fotografías, presentaciones u otros antecedentes que el postulante tendrá la posibilidad de exhibir en la etapa de la entrevista personal.

Se asume que los oferentes, desde el momento mismo que presentan sus proyectos, entienden y aceptan todas y cada una de las condiciones establecidas en las presentes Bases, y eventuales respuestas a las consultas y aclaraciones.

Si se tiene alguna duda, las consultas deben hacerse exclusivamente al correo electrónico capitalsemilla@sanantonio.cl y las respuestas serán publicadas en la página web municipal. No se realizarán aclaraciones a los correos personales de los postulantes.

Los interesados no podrán presentar más de un proyecto.

3.5. Evaluación de los Proyectos

Esta etapa estará compuesta por 4 sub etapas: admisibilidad, una evaluación por parte de un comité de evaluación, una entrevista personal y una evaluación de jurado. El resultado de cada etapa de evaluación se aproximará a dos decimales.

En la etapa de admisibilidad se evaluará que el proyecto cumpla con los requisitos de postulación, es decir, que cuente con todos los antecedentes solicitados, que se ajuste a los montos definidos, que se encuentre en la categoría de postulación correcta, etc.

3.5.1. Causales de inadmisibilidad (fuera de Bases)

- ✓ Formato incompleto
- ✓ Monto solicitado superior al máximo o inferior al mínimo
- ✓ Ser empresarios con ventas superiores a 2.400 UF
- ✓ No cumplir con los antecedentes requeridos en las bases
- ✓ No acudir a la entrevista personal
- ✓ No entregar antecedentes que fuesen solicitados adicionalmente en alguna de las etapas del proceso por parte del comité, para verificar algún tema que pudiese haber generado dudas.

3.5.2. El Comité de Evaluación de los proyectos estará compuesto por:

- ✓ Director de la Secretaría Comunal de Planificación,
- ✓ Jefe del Departamento de Desarrollo Económico de la Secretaría Comunal de Planificación,
- ✓ Concejal Presidente de la Comisión de Desarrollo Económico,
- ✓ 2 Profesionales del equipo de Desarrollo Económico de la Secretaría Comunal de Planificación.

3.5.3. Aspectos relevantes para la evaluación de los proyectos

Los proyectos serán evaluados a través del formulario de postulación y los aspectos relevantes a considerar son aquellos que aporten significativamente a:

a) La producción de nuevos bienes y servicios para satisfacer reales demandas del mercado, esto es, aquellos negocios que están enfocados a cubrir las

necesidades de un grupo de clientes que aún no han sido atendidas por el mercado.

b) Empleo, tiene relación con los puestos de trabajo que se pueden generar, a partir de la implementación de un nuevo negocio. Estos empleos pueden ser temporales o fijos.

c) Agregación de valor, es decir, la capacidad de incrementar o sumar, ya sea en materiales o en procesos de producción, con el fin de mejorar y/o desarrollar un producto o servicio final destinado al consumo en el mercado.

d) Soluciones tecnológicas alternativas, implicando con ello la incorporación de nuevas tecnologías en el proceso productivo de bienes y servicios.

e) Innovación, lo que se refiere a explotar las oportunidades que ofrece el entorno, dando como resultado, un nivel más alto a lo esperado respecto a las metas y objetivos del negocio.

Dentro de la innovación, existen 3 criterios significativos a considerar:

- ✓ Diferenciación de producto: Formulación, desarrollo, elaboración y comercialización de productos con ventajas competitivas a las versiones ya existentes en el mercado, ya sea mediante tecnologías nuevas o ya existentes.
- ✓ Relación con el cliente: Uso de nuevas formas de relacionarse con los clientes, ya sea reduciendo costos, redefiniendo el canal de distribución, empleando internet, etc.
- ✓ Procesos: Instalación de nuevos procesos para la mejora de la productividad, ya sea para la fabricación de productos nuevos o para la fabricación más eficiente de productos existentes.

En esta etapa se evaluará técnicamente el Plan de postulación, según los siguientes criterios y ponderaciones:

Criterios de Evaluación Comité	Ponderación
1. Idea de negocio de baja saturación (producción de nuevos bienes y/o servicios)	30%
2. Claridad y consistencia de la idea de negocio	10%
3. Generación de nuevos puestos de trabajo	10%
4. Agregación de valor	10%
5. Incorporación de innovación (de acuerdo a los 3 criterios definidos en 3.5.3 letra e)	15%
6. Soluciones tecnológicas alternativas	15%
7. Postulante Mujer y/o joven entre 18 y 30 años	10%
Total	100%

La comisión evaluadora, según sea el caso, podrá solicitar otros antecedentes a los proyectos seleccionados con el fin de la correcta ejecución de estos.

A partir de la evaluación del comité, se elaborará un ranking de los postulantes en base a las notas obtenidas y en base a los recursos disponibles. El comité fijará una nota de corte que seleccionará a quienes continuarán a la siguiente etapa de entrevista.

3.5.4. Entrevista Personal

La entrevista personal se realizará en terreno para el caso de aquellos postulantes de la categoría Empresario y en un lugar a definir para aquellos emprendedores que sólo cuenten con la idea de negocio. En este último caso, el comité podrá solicitar de manera adicional una visita a terreno para confirmar las condiciones donde se pretende concretar dicho emprendimiento.

Ambas instancias serán efectuadas por un equipo profesional de la Secretaría Comunal de Planificación.

La entrevista tiene por finalidad verificar el cumplimiento de los antecedentes aportados por el postulante en su Formulario de postulación y en ella se evaluarán los siguientes aspectos:

Criterios de Evaluación Entrevista	Ponderación
2. Evaluación de las capacidades emprendedoras y motivacionales	30%
3. Evaluación de coherencia y factibilidad técnica y económica de implementación del proyecto	30%
4. Aporte empresarial en efectivo superior al mínimo exigido en las bases	15%
5. Proyecto que favorezca la inversión en activos productivos y/o de funcionamiento, por sobre otras inversiones	25%
Total	100%

3.5.5. Evaluación del Jurado

La evaluación del jurado será la etapa final del proceso a la que accederán los postulantes que hayan obtenido los primeros lugares en el ranking y en base a los recursos disponibles.

En esta etapa, el postulante tendrá derecho a presentar su proyecto por un lapso de 5 minutos, en el formato que estime pertinente y estará sujeto a las preguntas que el jurado estime pertinente realizar, con el fin de aclarar las implicancias del proyecto presentado. A este jurado, se sumará la participación al Comité de evaluación de la Secretaría Municipal, quien actuará como Ministro de Fe del proceso de selección.

El Jurado evaluará las postulaciones, según los siguientes criterios:

Criterios de Evaluación del jurado	Ponderación
1. Proyección del Plan de negocios presentado	65%
2. Exposición del emprendedor	35%
Total	100%

3.5.6. Notas Finales

Las notas finales de los postulantes que lleguen a la etapa de Evaluación del jurado, se ponderarán de la siguiente forma:

Etapas	Ponderación	Nota final
1. Evaluación de comité	45%	
2. Evaluación entrevista	30%	
3. Evaluación jurado	25%	
Total	100%	

Como resultado de la ponderación de notas de cada uno de los proyectos evaluados se elaborará un Ranking final, donde el jurado en base a éste y los recursos disponibles sancionará la Lista Final de Postulantes Seleccionados y la lista de Espera correspondiente, la que se hará correr en el caso de que el postulante notificado como adjudicatario del Fondo renuncie al mismo, no disponga del aporte propio exigido u otra situación en que el postulante no acepte la formalización del premio.

3.6. Traspaso de los Recursos

3.6.1 Contrato

Una vez adjudicado el proyecto, los beneficiarios deberán firmar un Contrato en el que se estipularán sus obligaciones, entre las que destaca la formalización ante el Servicio de Impuestos Internos, Servicio de Salud, Municipio u otra entidad competente para aquellos postulantes seleccionados que aún no cuenten con dichos requisitos.

Por otra parte, el contrato también establecerá las condiciones de transferencia de recursos, rendiciones, seguimiento del proyecto y todas aquellas cláusulas que se estimen pertinentes para el adecuado resguardo de los intereses de la IMSA en su relación con las adjudicaciones de los fondos.

Los costos involucrados en la formalización deben ser asumidos por el beneficiario, sin corresponderle a la IMSA incurrir en ellos.

3.6.2 Garantías

Previo al traspaso de los recursos, cada uno de los beneficiarios deberá entregar, como garantía de fiel cumplimiento, un Pagaré firmado ante notario, a favor de la Ilustre Municipalidad de San Antonio, por el equivalente al valor del monto adjudicado por el Fondo.

El costo en que incurran los emprendedores y/o empresarios por efecto de esta garantía, deberá ser cubierto por el beneficiario.

3.7. Seguimientos de los Proyectos

3.7.1. Información posterior a la entrega del subsidio

Los emprendedores y/o empresarios autorizarán a la IMSA a ser fiscalizados en el desarrollo de sus proyectos, como a solicitar información respecto a la marcha o resultados de la empresa y para recabar antecedentes ante el SII u otros organismos públicos o privados, hasta por 2 años, contados desde la última transferencia de recursos de capital semilla.

Si producto de la fiscalización, se determina que el beneficiario ha incurrido en alguna irregularidad respecto al desarrollo de su proyecto, ya sea en la adquisición de materiales, bienes, equipos y/o contratación de servicios, el Municipio tendrá la facultad para ejercer el cobro del pagaré respectivo.

3.7.2. Rendición de cuentas

El adjudicatario deberá presentar el *Formulario de Rendición de Cuentas* (Anexo N°5) con todos los antecedentes necesarios para comprobar los gastos realizados por la ejecución del proyecto, (boletas, facturas, boletas de honorarios) según el calendario de actividades.

Toda la documentación de respaldo de los gastos del proyecto deberá tener fecha posterior o igual a la de recepción de los recursos por parte del Municipio. Por ende, será rechazada de manera inmediata toda documentación soportante de gastos de fecha anterior o previa al traspaso de fondos. Asimismo se rechazará igualmente toda factura, boleta de honorarios u otro documento sustentatorio de gastos de fecha posterior al cierre de actividades o término del proyecto establecido en el Contrato y en las presentes Bases.

El no cumplimiento de este requisito, será causal para que el Municipio haga efectivo el cobro del pagaré respectivo.

3.8. ASPECTOS VARIOS

3.8.1. Adquisiciones

Los bienes que se adquieran mediante el financiamiento de esta línea, como asimismo toda la información, innovaciones, procedimientos, planos y demás documentos relacionados, serán de propiedad del o los empresarios, salvo que la IMSA disponga otra modalidad de adquisición o dominio, lo que se consignará en cada contrato en razón de sus características particulares.

3.8.2. Impuestos y Derechos.

Todos los impuestos y derechos que se generen producto del contrato, serán con cargo de los beneficiarios.

3.8.3. Nota

La postulación de los emprendedores y microempresarios a este concurso es gratuita y no existen cobros asociados.

En el caso que el postulante decida financiar apoyo profesional o técnico para la postulación a este concurso, lo hace en forma libre e informada y ello no garantiza en ningún caso la selección o aprobación final del proyecto y en ningún caso podrá cargarse dicho costo al presupuesto involucrado en la postulación del proyecto.

3.9. Calendario de Actividades 2014

Fecha	Actividad
09 a 10 de junio	Publicación de Bases en la página web del municipio www.sanantonio.cl .
11 al 13 de junio	Difusión a través de prensa local.
13 al 19 de junio	Talleres de inducción (lugar y horario por definir, se publicará en la página web del municipio). Los interesados se deben inscribir al correo electrónico capitalsemilla@sanantonio.cl
13 al 20 de junio	Aclaraciones y consultas al correo capitalsemilla@sanantonio.cl . Las respuestas se publicarán en la página web www.sanantonio.cl .
09 ó 10 de junio hasta 24 de junio 18:00 horas	Período de Postulación. Las postulaciones recibidas después de las 18:00 horas quedarán fuera de bases.
25 a 27 de junio	Admisibilidad de los proyectos.
30 de junio al 04 de julio	Evaluación de los proyectos
09 al 11 de julio	Entrevistas de los postulantes
15 de julio	Comité Jurado
17 al 18 de julio	Entrega nómina de ganadores del concurso
21 al 25 de julio	Ceremonia
28 de julio al 01 de agosto	Firma de Contrato y Pagaré y Traspaso de recursos.
04 de agosto al 04 de diciembre	Implementación de los proyectos
A más tardar el 15 de diciembre de 2014	Entrega del formulario de rendición de cuentas (Anexo 4)

*Fechas sujetas a modificaciones, las que serán publicadas en la página web municipal de manera oportuna (www.sanantonio.cl).

CHRISTIAN OVALLE LYON
DIRECTOR SECPLA

ANEXO N°1
FORMULARIO PRESENTACIÓN DE PROYECTOS CATEGORÍA
EMPRENDEDOR Y MICROEMPRESARIO

I. ANTECEDENTES DE LOS EMPRESARIOS O EMPRENDEDORES:

1.1. Identificación del proyecto y postulantes (datos obligatorios):

Nombre del proyecto			
Nombre del postulante			
RUT			
Edad			
Categoría postulante (marcar con una X)	Emprendedor	<input type="checkbox"/>	Microempresario
Nombre de la Empresa (sólo en caso de categoría Microempresario)			
Rubro			
Dirección Particular			
Comuna			
Dirección Comercial			
Teléfono Celular			
Correo electrónico			

1.2. Describa en qué consiste su idea negocio.

1.3 Problema o Diagnóstico: Realizar una breve descripción de la situación que lo llevó a elaborar este proyecto. ¿Qué es lo que detectó en su entorno que lo llevó a pensar en este proyecto? ¿Qué necesidad desea satisfacer con su producto o servicio?

1.4 Objetivos del Proyecto: ¿Qué es lo que quiere hacer? ¿De qué manera ocupará lo que quiere adquirir?

1.5 Señale los motivos por los cuales quiere emprender o mejorar su negocio

1.6 Señale qué tipo de experiencia y/o conocimientos del negocio que pretende realizar posee

II. EL PLAN DE COMERCIALIZACIÓN:

2.1 ¿A quiénes está o estará dirigido su negocio y dónde están localizados sus clientes?

--

2.2 ¿Dónde se ubicará el negocio y por qué?

--

2.3 El local donde funciona o funcionará el negocio es:

Propio		Arrendado		Otro: Cuál _____
--------	--	-----------	--	------------------

2.4 ¿Sus productos o servicios tienen o tendrán competidores?

Sí		No	
----	--	----	--

2.6 Si la respuesta anterior es positiva, señale de qué manera sus productos o servicios se diferencian o se diferenciarán de los de la competencia.

--

2.7 ¿Conoce si en su mercado existen productos alternativos o sustitutos? Si su respuesta es Sí, ¿qué valor agregado tendrá su producto o servicio?

--

2.8 El mercado al cual está dirigido su producto y/o servicio está:

Creciendo		Estancado		Lo desconoce	
-----------	--	-----------	--	--------------	--

Justifique su respuesta:

2.9 ¿Cómo estima o estimará i) su nivel de ventas mensuales, ii) las unidades a producir o el número de servicios a entregar y iii) el precio de su producto o servicio?

2.10 ¿Cuál es su estrategia de ventas? ¿De qué manera promocionará su negocio para dar a conocer sus productos y/o servicios?

2.11 ¿Cómo se relacionará con sus clientes? Explique su estrategia.

III. EL PLAN OPERATIVO:

3.1 ¿Incorporará tecnología durante el proceso de desarrollo del producto o servicio o en el proceso de venta o estrategia de marketing? Señales cuáles

--

3.2 ¿Qué máquinas, equipos, herramientas e infraestructura son necesarias para elaborar o fabricar sus productos y/o servicios y cuál será su costo?

Máquinas, Equipos, Herramientas e Instalaciones	Cant	Propósito	VALOR (\$)	
			Propia	Por Adquirir
1. Máquinas y equipos				
•				
•				
•				
2. Herramientas				
•				
•				
3. Habilitación infraestructura				
•				
•				
TOTAL				

3.3 ¿Quiénes son o serán sus proveedores de materias primas e insumos y dónde están localizados?

NOMBRE DEL PROVEEDOR	LOCALIZACIÓN

3.4 ¿Una vez ejecutado el proyecto, ¿generará trabajo remunerado para otras personas? Marque con una "X" según corresponda

Sí		No		¿Cuántos?	
----	--	----	--	-----------	--

Si su respuesta es Si, señale el personal que considera necesario para el funcionamiento de su negocio?

IV. EL PLAN DE GESTIÓN:

4.1 Actividades y gastos que debe realizar antes de que comience a funcionar su empresa o emprendimiento.

ACTIVIDADES A REALIZAR	Gasto Previsto (\$)	CRONOGRAMA														
		Semanas que anteceden a la apertura de la empresa o ejecución del proyecto														
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
TOTAL DE GASTOS																

V. EL PLAN DE FINANCIAMIENTO:

ITEM DE INVERSION		FINANCIAMIENTO (\$)		
		Aporte Propio ¹ \$	Capital semilla \$	TOTAL \$
Máquinas, equipos, herramientas, mobiliario, hardware				
Habilitación de Infraestructura				
Asesoría técnica y Asistencia en gestión				
Plan de Marketing				
Gastos de formalización				
Capital de trabajo				
TOTAL	\$			
	%			100%

San Antonio, junio 2014

¹ El aporte propio debe ser como mínimo 10% para emprendedores y 20% para empresarios.

ANEXO N° 2: CARTA COMPROMISO CATEGORIA EMPRENDEDOR

En San Antonio, a _____ del mes de _____ de 2014, Comparece don(a) _____, C.I. N° _____, domiciliado en _____, Comuna de San Antonio, quien bajo juramento de decir verdad expone:

- 1) Que conoce y acepta las bases y términos técnicos de la postulación y todas las condiciones planteadas allí, por lo que en caso de no ser verídica la declaración que antecede, su proyecto será dejado fuera del concurso.
- 2) Ejecutar el proyecto a que postula en forma responsable y dentro de los plazos señalados.
- 3) Declara que presentará su proyecto en calidad de emprendedor y que a la fecha no ha hecho iniciación de actividades en el Servicio de Impuestos Internos en el rubro relacionado a la propuesta de negocio.
- 4) Que su aporte, en dinero en efectivo, equivale al menos al 10% del valor total del proyecto, el que se encuentra depositado en una cuenta a nombre del suscrito.
- 5) Responsabilizarse del cuidado, mantención y buen uso de los materiales, herramientas, equipos y/o maquinarias adquiridas a través del fondo.
- 6) Colaborar al seguimiento del proyecto que la IMSA realizará para un mejor desarrollo del mismo.

NOMBRE Y FIRMA POSTULANTE

San Antonio, junio 2014

ANEXO Nº 3: CARTA COMPROMISO CATEGORIA MICROEMPRESARIO

En San Antonio, a _____ del mes de _____ de 2014, Comparece don(a) _____, C.I. Nº _____, domiciliado en _____, Comuna de San Antonio, quien bajo juramento de decir verdad expone:

- 1) Que conoce y acepta las bases y términos técnicos de la postulación y todas las condiciones planteadas allí, por lo que en caso de no ser verídica la declaración que antecede, su proyecto será dejado fuera del concurso.
- 2) Ejecutar el proyecto a que postula en forma responsable y dentro de los plazos señalados.
- 3) Declara que presentará su proyecto en calidad de microempresario y que a la fecha cuenta con iniciación de actividades en el Servicio de Impuestos Internos en 1ª categoría en el rubro relacionado a la propuesta de negocio y que sus ventas no superan las 2400 UF anuales.
- 4) Que su aporte, en dinero en efectivo, equivale al menos al 20% del valor total del proyecto, el que se encuentra depositado en una cuenta a nombre del suscrito.
- 5) Responsabilizarse del cuidado, mantención y buen uso de los materiales, herramientas, equipos y/o maquinarias adquiridas a través del fondo.
- 6) Colaborar al seguimiento del proyecto que la IMSA realizará para un mejor desarrollo del mismo.

NOMBRE Y FIRMA POSTULANTE

San Antonio, junio 2014

ANEXO N°5

FICHA DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS

CAPITAL SEMILLA SAN ANTONIO AVANZA 2014

I. Etapa de Admisibilidad

Evaluación requisitos mínimos del proyecto. Para continuar con la pauta de evaluación las respuestas deben ser afirmativas para todas las preguntas realizadas. Aquellos proyectos que no satisfagan este requisito quedarán fuera de los Fondos Concursables. Marque con una X en el casillero correspondiente.

Pregunta	Observaciones	SI	NO
Presenta toda la documentación requerida (Anexos 1, 2 y 3)			
¿El formato de postulación está llenado correctamente?			
¿La edad del postulante se encuentra dentro del rango propuesto?			
¿El postulante pertenece a la comuna de San Antonio?			
¿La dirección comercial pertenece a la comuna de San Antonio?			
¿Los recursos solicitados se ajustan al monto propuesto y a la categoría de postulación?			
Si es empresario, ¿sus ventas son inferiores a 2400 UF?			
¿El proyecto se encuentra dentro de las áreas financiables?			
El proyecto cumple con los requisitos mínimos de postulación⁽¹⁾: SI..... NO.....			

⁽¹⁾ Si la respuesta es positiva continúe con la evaluación. Si la respuesta es negativa el proyecto queda fuera del concurso.

II. Etapa de Evaluación Comité

Evaluación cuantitativa. *El puntaje mínimo por pregunta es 0 y el puntaje máximo por pregunta es 10, según el criterio del evaluador.*

Pregunta	Observaciones	Puntaje
¿El proyecto contempla la generación de nuevos bienes o servicios? (20%)		
¿Satisface necesidades no cubiertas por el mercado? (10%)		
Claridad y consistencia de la idea de negocio (5%)		
¿Es coherente el tipo de proyecto con la inversión solicitada? (5%)		
¿Considera generación de puestos de trabajo? (10%)		
¿Se incluye valor agregado al producto? (10%)		
¿Se incorpora innovación en algunos de sus procesos? (15%)		
¿Incorpora soluciones tecnológicas alternativas? (15%)		
Postulante Mujer y/o joven entre 18 y 30 años (10%)		
TOTAL		

Etapa 3. Entrevista Personal

Evaluación cuantitativa. *El puntaje mínimo por pregunta es 0 y el puntaje máximo por pregunta es 10, según el criterio del evaluador.*

Criterios de Evaluación Entrevista	Observaciones	Puntaje
Evaluación de las capacidades emprendedoras y motivacionales (30%)		
Evaluación de coherencia y factibilidad técnica y económica de implementación del proyecto (30%)		
Aporte empresarial en efectivo superior al mínimo exigido en las bases (15%)		
Proyecto que favorezca la inversión en activos productivos y/o de funcionamiento, por sobre otras inversiones (25%)		
TOTAL		

Etapa 4. Evaluación de Jurado

Evaluación cuantitativa. *El puntaje mínimo por pregunta es 0 y el puntaje máximo por pregunta es 10, según el criterio del evaluador.*

Criterios de Evaluación del jurado	Observaciones	Puntaje
1. Proyección del Plan de negocios presentado (65%)		
2. Exposición del emprendedor (35%)		
TOTAL		

Notas Finales

Etapas	Ponderación	Nota final
1. Evaluación de comité	45%	
2. Evaluación entrevista	30%	
3. Evaluación jurado	25%	
Total	100%	

ANEXO N°6. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Capital de trabajo: Recurso económico destinado al financiamiento inicial y permanente del negocio, incluye tanto los costos fijos como los variables.

Competencia: situación en la cual, para un bien o servicio determinado, existen múltiples oferentes y una gran diversidad de compradores.

Emprendedor: Persona natural que aún no cuenta con una empresa, pero que manifiesta el interés por convertirse en empresario, y/o por mostrar habilidad y capacidad para identificar nuevas áreas de negocios, de gestionar recursos propios y disponibles en el entorno, generar redes asociadas al negocio y de perseverancia en el logro de las metas.

Estrategias: Conjunto de acciones que se lleva a cabo para lograr un determinado fin.

Externalidad: Acciones que realiza un agente y que son directamente afectadas por las de otros.

Herramientas: Objetos que se utiliza para la realización de diversos oficios.

Infraestructura: Unidad estructural que constituye la base de una actividad.

Insumos: Todo aquello que tenga participación directa en el proceso productivo y se incorpore o consuma durante la producción del bien.

Mano de obra: Esfuerzo físico o mental empleado a lo largo de toda la cadena productiva para la entrega de un producto o servicio.

Marketing: Proceso mediante el cual las empresas crean productos y servicios para los clientes y establecen relaciones sólidas con ellos obteniendo a cambio retribución monetaria.

Materiales: Recursos utilizados en la producción de un bien y/o servicio, que unidos a la materia prima y la mano de obra generan bienes terminados.

Materias primas: Elemento de origen natural o semielaborado utilizado en la industria, que será transformado durante el proceso productivo hasta convertirse en un producto elaborado.

Microempresario: persona natural o jurídica, que tiene actualmente una empresa con ventas anuales no superiores a UF 2.400 y que tenga iniciación de actividades en el Servicios de Impuestos Internos en 1ª categoría.

Productos sustitutos: Aquellos productos que, fabricados con tecnologías distintas, satisfacen la misma necesidad (azúcar y sacarina).