

## Ficha de Postulación Capital Semilla Mujeres 2017

### Servicio Nacional de la Mujer y la Equidad de Género Región de Magallanes y Antártica Chilena

Fecha de Inscripción (día, mes, año)	Día		Mes		Año	
Nº de Inscripción						
<b>Llamado al que postula</b>	<u>Mujeres Rurales</u>	<u>Mujeres Pueblos Originarios</u>	<u>Mujeres Centro de la Mujer o Casa Acogida</u>	<u>Mujeres General</u>		

#### I. Identificación

a) Nombre completo			
b) Dirección particular			
c) Comuna	d) Región		
e) Nacionalidad			
f) Rut	g) Edad		
h) Email	i) Teléfono		
j) Educación (Marcar alternativa)	a) Básica incompleta _____	k) ¿Pertenece a alguna etnia? SI _____ NO _____ En caso que SI, especifique _____	
	b) Básica completa _____		
	c) Media incompleta _____		
	d) Media completa _____		
	e) Estudios superiores incompletos _____		
	f) Estudios superiores completos _____		
l) Nº Hijos:  Indicar edades de los hijos/as:		m) Cantidad de personas a su cargo: _____  Indicar si requieren de cuidado: (Marcar) Niños(as): _____ Adulto Mayor: _____ Enfermo/a, Discapacidad: _____	
n) ¿Qué tipo de actividad remunerada realiza?		o) Es Jefa de hogar: _____ Primera Perceptora: _____ Segunda perceptora: _____ (Marcar)	
p) Proviene de Programa MJH, Línea Independiente.  En caso de responder afirmativamente, indicar:  Año de Inscripción en Programa MJH:  Egresada de Programa MJH en años anteriores. Indique año de egreso:	SI _____ NO _____	q) Llega directo a Programa MAE, Dirección Regional SERNAM.	SI _____ NO _____
r) ¿Ha participado en actividades vinculadas al SERNAM? en:	- Capacitación. - Comercialización. - De Asistencia Técnica.	SI _____ NO _____ Año _____ SI _____ NO _____ Año _____ SI _____ NO _____ Año _____	
s) En caso que alguna respuesta sea SI, especificar:			
• Capacitación: _____			
• Comercialización: _____			
• De Asistencia Técnica: _____			
t) ¿Ha participado en actividades en algún otro Servicio Público o Entidad Privada:			SI _____ NO _____ Año _____ SI _____ NO _____ Año _____ SI _____ NO _____ Año _____
- Capacitación. - Comercialización. - De Asistencia Técnica			
u) En caso que alguna respuesta sea SI, especificar:			
• Capacitación: _____ Qué entidad _____			

<ul style="list-style-type: none"> <li>Comercialización: _____ Qué entidad _____</li> <li>De Asistencia Técnica: _____ Qué entidad _____</li> </ul>					
v) Utiliza Regularmente Internet.		SI _____ NO _____		w) Tiene Cuenta Corriente	
				Tiene Cuenta Rut	
				SI _____ NO _____	
x) Educación		Municipal _____		y) Previsión	
Sus hijos asisten a un colegio:		Particular Sub _____		Usted cotiza actualmente en AFP	
		Particular _____		SI _____ NO _____	
				z) Salud	
				Usted cotiza en:	
				Fonasa _____	
				Isapre _____	

## II. Emprendimiento.

a) ¿Qué forma de emprender puede resultar más exitosa para usted?  (Marcar sólo una opción)		Asociativa _____ Individual _____		b) ¿Los ingresos que usted genera a qué ítem presupuestario los destina?		Educación _____ Salud _____ Vivienda _____ Emprendimiento Propio _____ Otros _____			
c) ¿Qué es más importante para el desarrollo de su capacidad emprendedora (Enumerar por prioridad)		Capacitación _____ Financiamiento _____ Comercialización _____		d) ¿Cuál es la antigüedad de su negocio?		1. Menos de 1 año _____ 2. Entre 1 y 3 años _____ 3. Entre 4 y 6 años _____ 4. Más de 7 años _____			
e) ¿En qué nivel de desarrollo se encuentra su emprendimiento?		1. Desarrollando la idea (sin ventas). _____ 2. Negocio ocasional (ventas esporádicas). _____ 3. Negocio estacional (ventas según temporadas). _____ 4. Negocio inicial (ventas hace menos de 1 año). _____ 5. Negocio establecido (ventas hace más de 1 año). _____ 6. Cerrado temporalmente (sin venta últimos 6 meses). _____				f) ¿Cuántas horas a la semana de trabajo directo destina usted a su emprendimiento?		1. 1 a 5 hrs. _____ 2. 6 a 10 hrs. _____ 3. 11 a 25 hrs. _____ 4. 26 a 35 has _____ 5. 36 a 45 has _____ 6. Más de 45 has _____	
g) ¿Participa en alguna organización productiva?  Indicar cuál.		SI _____ NO _____				h) ¿Participa en alguna otra organización?  Indicar cuál.		SI _____ NO _____	
i) ¿Tiene Iniciación de Actividades en el Servicio de Impuestos Internos? En caso de estar formalizado. Indicar si es una EIRL, Microempresa Familiar, S.A., Cía. LDTA., otra.						SI _____ NO _____			
j) ¿Tiene socias o socios en su emprendimiento?						SI _____ NO _____			
k) Lleva registros de los movimientos monetarios de su emprendimiento?						SI _____ NO _____			
l) ¿Cuáles son los ingresos mensuales producto de su emprendimiento? (Aprox. en pesos).						\$ _____			

### m) ¿En qué rubro está su emprendimiento? Marque con una "X"

Agricultura, Ganadería		Comercio		Manufactura	
Pesca		Artesanía		Construcción	
Alimentos		Servicios		Cuidado de Enfermos y/o Niños	
Confección y venta de vestimenta		Turismo		Otro (especificar):	

### n) ¿Cómo ha financiado su emprendimiento? Marque con una cruz la o las alternativas

Fuentes propias	Parientes/amigos/as	organizaciones públicas u organizaciones privadas
-----------------	---------------------	---

**Fuentes propias**

Ahorro \_\_\_\_ Sueldo de Trabajo remunerado \_\_\_\_ Crédito/Préstamos \_\_\_\_ Otro  
\_\_\_\_\_

**Parientes/amigos(as)**

Padres \_\_\_\_ Hermanos/as \_\_\_\_ Cónyuge \_\_\_\_ Hijos/as \_\_\_\_  
Otro \_\_\_\_\_

**Organizaciones Públicas u Organizaciones Privadas**

Municipio \_\_\_\_ SERNAM \_\_\_\_ SERCOTEC \_\_\_\_ FOSIS \_\_\_\_ SENCE \_\_\_\_ CORFO \_\_\_\_  
Otro \_\_\_\_\_

**o) ¿Dónde se ubican sus clientes? Marque con una cruz la o las alternativas**

En todo el país	En la región	En su comuna	En su barrio	No tiene clientes
-----------------	--------------	--------------	--------------	-------------------

**p) ¿Con quienes trabaja en su emprendimiento? Marque con una cruz la o las alternativas**

Parientes	Amigos	Trabajadores	otros, especifique:
-----------	--------	--------------	---------------------

**q) ¿Ha tenido anteriormente un emprendimiento, distinto al actual?**

Sí, exitoso	Sí, pero no resultó	No, no he tenido otro emprendimiento
-------------	---------------------	--------------------------------------

**r) ¿Cuál es su motivación para ser una emprendedora?**

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**s) En su emprendimiento, ¿cuáles son las principales dificultades que debe enfrentar?**

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**III. Expectativas**

¿Cuáles son sus expectativas como emprendedora usuaria del Programa MAE de SERNAM?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## Plan de negocios

El plan de negocios, es el instrumento oficial de postulación el cual debe ser llenado completamente con el mayor detalle posible, asumiendo que las mujeres que postulan ya tienen un negocio o una idea de negocios que deben plasmar en este documento.

1) Descripción de la idea de negocio y de la empresa

2- ¿Quiénes son tus clientes?

3- Ventajas competitivas

¿Qué ventajas tienen tus productos respecto a tu competencia? ¿Por qué tus clientes preferirían comprar tus productos y no los de la competencia?

4- Sostenibilidad

¿Cómo podrías demostrar que tu negocio se mantendrá durante al menos 5 años?

II) Sector económico, la empresa y sus productos y servicios

1- El producto o servicio

Describe ampliamente las características del producto o servicio que se ofrecerá.

2- Análisis FODA

Menciona las Fortalezas y Debilidades de tu idea de negocio (al interior del negocio). Menciona las Oportunidades y Amenazas (fuera del negocio) que presenta el entorno en el que se desarrollará tu empresa.

ANÁLISIS FODA	
Al interior de la empresa	En el entorno de la empresa

Fortalezas	Oportunidades
Debilidades	Amenazas

III) Investigación de mercado y análisis

1- El mercado: tamaño y tendencias

¿Cuántos son los clientes que compran tu producto? ¿Cuántos clientes ganarás si recibes el financiamiento?

--

2- La competencia y sus ventajas

¿Contra quienes habrá de competir tu empresa? ¿Cuáles son sus características? ¿Cuáles son las ventajas de tus competidores y competidoras?

3-Estimación de la participación en el mercado de las ventas

En el caso que ya esté funcionando tú negocio

¿Cuántos productos has vendido en los últimos 6 meses? ¿Señale las ventas de forma mensual?

4- Planificación

¿Cuántos productos estimas vender los próximos 12 meses? Detallar productos y/o servicios / cantidad y valor aproximado

Meses	Nombre de productos y/o servicios	Cantidad	Ventas aproximadas	Costos	Ventas - Costos
Mes 1					
Mes 2					
Mes 3					

Mes 4					
Mes 5					
Mes 6					
Mes 7					
Mes 8					
Mes 9					
Mes 10					
Mes 11					
Mes 12					
<b>Totales</b>					

5- Evaluación del mercado durante la implementación

¿Cómo piensas medir los resultados de tus acciones (ventas, compras, gestión, contactos, etc.)?

IV) Plan de marketing

Estrategias de venta

1-¿Cómo piensas lograr tus objetivos de ventas en el corto y mediano plazo?  
 ¿Cómo promocionarás tus productos, y como llegarás a las metas que estableciste en el en punto 4 anterior? ¿Cómo promoverás las ventas? ¿Qué medios emplearás para realizarlo? ¿Cómo piensas desarrollar su imagen/marcas?



2-Política de precios

¿A qué precio venderás tu producto o servicio? ¿Cómo obtuviste ese precio?

¿Qué variaciones sufrirá en el futuro?

3-Tácticas de aumento de ventas

¿Qué acciones concretas piensas realizar para incrementar tus ventas en el corto y mediano plazo?

4-Distribución

¿Cómo piensas hacer que tus productos o servicios se encuentren disponibles para el público al que deseas llegar? ¿Cómo será la distribución de tu producto?

V) Diseño y planes de desarrollo

1- Dificultades y riesgos

¿Qué problemas potenciales encuentras en llevar a cabo la inversión en tu negocio? ¿Qué podría fallar? ¿Cómo podrías evitarlo?

2- Mejoramiento del producto y nuevos productos

¿Cómo piensas mejorar tu producto o servicio? ¿Piensas lanzar productos o servicios adicionales en el futuro?

3- Política de empleo y otros acuerdos relacionados

¿Piensas contratar personal en tu inversión, cuántos y por qué? ¿Necesitan algún tipo de capacitación?

VI) Plan de operaciones y producción

1- ¿Cuáles son todas las operaciones que implica fabricar tu producto o realizar el servicio que pretendes comercializar? Detalla todo el proceso desde el principio hasta que llega el cliente.

2- Instalaciones y mejoras

¿En qué espacio físico realizarás tus operaciones y con qué facilidades contarás? ¿Cómo piensas mejorar tus instalaciones a medida que tu empresa crezca?

3- Aspectos regulatorios y legales

¿Existen normas legales que regulen tus actividades? De ser así, ¿qué harás para cumplirlas a cabalidad?

## VII) Cronograma del proyecto

1- Presenta un cronograma con las actividades que implica poner en marcha tu idea de negocio.

Fecha de inicio	Fecha de término	Actividad

### EJEMPLO:

Fecha de inicio	Fecha de término	Actividad
Semana 1	Semana 2	Cotización y compras de implementos
Semana 3	Semana 3	Solicitud y gestión patente venta
Semana 4	Semana 5	Habilitación espacio de venta
Semana 3	-.-	Inicio proceso de producción
Semana 4	-.-	Difusión y ventas

## IX) Plan financiero

1- Señale específicamente para que necesita financiamiento. Detalle de todo lo que está solicitando para compras con el subsidio de los \$ 2.000.000

--

2- Montos totales

Ítem	Total
Activos	\$
Materia Prima (Máximo 20%)	\$
Plan de Marketing (Máximo 35%)	\$
<b>Monto total requerido</b>	<b>\$</b>

3- Adjunta al menos 1 cotización de cada uno de los productos antes señalados. **La NO presentación de las cotizaciones es causal de inadmisibilidad**

--

## **ANEXO III Pauta de Evaluación Plan de negocios**

<b>1. Factibilidad técnica de instalación e implementación de la propuesta</b>	<b>Puntaje</b>
Las posibilidades de implementación son muy bajas: la iniciativa empresarial difícilmente obtendría los permisos requeridos y no se percibe una capacidad por parte de la emprendedora.	1
Existe una regular factibilidad para la implementación: Es posible acceder a la obtención de permisos adicionales y cumplir con los requerimientos técnicos, pero se aprecian algunos impedimentos, de carácter geográfico, legales, financieros, etc.	3
Existe una posibilidad real para la implementación: el nuevo negocio puede acceder a la obtención de permisos adicionales y cumplir con los requerimientos técnicos planteados.	5
Existe una alta posibilidad de implementación: el nuevo negocio puede acceder a la obtención de permisos adicionales y/o ya ha iniciado los trámites necesarios. Lo mismo respecto de los pasos técnicos para la implementación de la propuesta.	7

<b>2. Claridad y consistencia de la idea de negocio (1 a 7)</b>	<b>Ponderación</b>
Oportunidad de mercado: el postulante es capaz de expresar coherentemente la oportunidad de negocio, las metas y objetivos del emprendimiento.	25%
Producto o servicio: Claridad de las definiciones y de la descripción dada por el postulante. Competidores claramente identificados.	25%
Identificación de los clientes: diversificación de los clientes, claridad en la identificación de los clientes, presencia de encadenamiento.	25%
Descripción de la idea de negocio: claridad y coherencia en la descripción de la idea.	25%

<b>Considera las siguientes variables, las que se evaluarán con un puntaje de 1 a 7</b>	<b>Puntaje</b>
No cumple en ninguna medida con el criterio o criterio(s) ideal(es), o no existe la información que permita evaluar el ítem.	1
Cumple mínimamente con el criterio o criterio(s) ideal(es), sus falencias ponen en riesgo los resultados que se persiguen y no son fáciles de solucionar.	3
Sin cumplir plenamente con el criterio o criterios ideal(es), se acerca mucho a éste(os) y sus falencias no ponen en riesgo los resultados que se persiguen y son susceptibles de ser solucionados y mejorados en el acuerdo operativo.	5
Cumple plenamente con el criterio o criterios ideal(es) en todos sus aspectos, pudiendo incluso superarlo(s). La información incluida en la propuesta permite asegurar el cumplimiento de los resultados.	7

<b>3. Plan financiero</b>	<b>Puntaje</b>
De lo expuesto en el plan de negocio, no se tiene una seguridad mínima respecto de los montos que necesita para su emprendimiento.	1
De lo expuesto en el plan de negocio, se tiene una seguridad mínima respecto de los montos que necesita para su emprendimiento.	3
De lo expuesto en el plan de negocio, se tiene seguridad respecto de los montos que necesita para su emprendimiento.	5
De lo expuesto en el plan de negocio, se tiene una vasta seguridad respecto de los montos que necesita para su emprendimiento.	7

<b>4. Sostenibilidad</b>	<b>Puntaje</b>
Del análisis de la idea de negocio, no se tiene una seguridad mínima respecto de su continuidad en el tiempo ni de su rentabilidad.	1
El análisis de la idea de negocio, permite pensar que el plan es sustentable en el mediano plazo (1 a 2 años).	3
El análisis de la idea de negocio, permite pensar que el plan es sustentable en el mediano plazo (2 a 4 años).	5
El análisis de la idea de negocio permite pensar que el negocio es sustentable en el largo plazo (más de 4 años).	7

SERNAMEG (Servicio Nacional de la  
Mujer y la Equidad de Género)  
Maipú 938, Fonos 248868 – 248906  
[oirsptaarenas@sernam.gob.cl](mailto:oirsptaarenas@sernam.gob.cl)

**Horario de Atención:**

Lunes a Jueves 08.00 has. a 17.00 has.  
Viernes 08.00 has a 16.00 has

# Bases Capital Semilla Mujeres 2017

**Línea de Financiamiento para Mujeres Emprendedoras**

**Bases de Concurso**

**Servicio Nacional de la Mujer y la Equidad de Género**

**Abril 2017**



# Antecedentes

## JUSTIFICACIÓN DEL PROGRAMA

Para cumplir con su misión institucional y contribuir con el avance de las autonomías de las mujeres y el ejercicio de sus derechos, el Servicio Nacional de la Mujer y la Equidad de Género (que depende del Ministerio de la Mujer y la Equidad de Género) tiene implementado una serie de programas que conforman el Área Mujer y Trabajo, la cual busca mejorar y potenciar la autonomía económica de las mujeres, y la convierte como uno de los ejes de trabajo del programa de la presidenta Michelle Bachelet Jeria. Esta área cuenta con el “Programa Mujer Asociatividad y Emprendimiento” el cual tiene por objetivo potenciar los negocios liderados por mujeres para mejorar su autonomía económica y se implementa en la región a través de distintas estrategias canalizadas a través de un inter-sector que se coordina para poder llegar a través de los distintos apoyos a las mujeres de toda la región.

La escasa oportunidad de las mujeres para acceder a financiamientos y la baja calificación en torno a la gestión de negocios, surge la necesidad de implementar un fondo con transferencia técnica que permita potenciar los negocios femeninos en la región de Magallanes y Antártica Chilena. De la misma forma aumentar la productividad, que a posterior generará un incremento en las ventas y demandará dotación de personal, es decir, generando nuevas plazas de empleos.

Además se identifican diversos obstáculos, que con la implementación de este tipo de programa se estaría aportando a revertir la situación de nuestras mujeres en la región.

**Principales Obstáculos para la mujer emprendedora:** Limitaciones de financiamiento para inyectar recursos a los negocios (mujer casada régimen sociedad conyugal, depende de la decisión de su esposo). Y a la vez se ve afectada en el caso que el comportamiento de pago no sea el ideal, teniendo registro en DICOM. Baja protección de la Propiedad Intelectual. Baja Educación para el emprendimiento. Baja transferencia tecnológica.

## PERTINENCIA DEL PROGRAMA

Este proyecto concuerda en su totalidad con las políticas de desarrollo regional impulsadas por el Gobierno Regional, priorizando y focalizando los recursos en materias que favorezcan y potencien el Desarrollo Regional y Territorial.

### 1. Descripción del concurso

#### 1.1 ¿Qué es?

Es un financiamiento no reembolsable de dos millones de pesos (\$2.000.000):

Monto de Financiamiento
\$2.000.000

Este financiamiento, se adjudica a la postulante por medio de un proceso concursable. **Por lo tanto, no se trata de un crédito, ya que el beneficio entregado a las ganadoras no debe ser devuelto.**

## 1.2 ¿Cuál es su objetivo?

Contribuir al mejoramiento de la competitividad y aumento de la producción en las mujeres emprendedoras de la región de Magallanes y la Antártica Chilena

## 1.3 ¿A quién está dirigido?

Este programa está orientado, exclusivamente a Mujeres emprendedoras de la Región de Magallanes y la Antártica Chilena, en su condición de persona natural y/o jurídica, mayor de 18 años.

## 1.4 ¿Cuáles son los requisitos técnicos para postular?

- Las postulaciones deben ser individuales, vale decir una postulación por cada persona natural o jurídica.
- Cada postulante podrá postular sólo una vez y podrá enviar sólo un plan de negocios.

## 1.5 ¿Cuáles son los requisitos formales para postular?

- Mujer con un negocio de una antigüedad mínima de 1 año (deseable).
- Lugar de Residencia: Región de Magallanes y Antártica Chilena.
- Ventas Anuales Inferiores a 2.400 UF. (63 millones de pesos aprox.).
- No formar parte de una empresa con personalidad jurídica que tenga entre sus socios a un ganador de Capital Semilla y Capital Semilla Abeja, ambos de SERCOTEC ejecutados durante 2017, con una participación igual o superior al 25% del capital social, de dicha empresa.
- No haber sido beneficiaria de algún subsidio económico en el año 2017 para financiar su negocio, de parte de alguna institución del estado (CORFO, SERCOTEC, INDAP, SENCE, FOSIS, Etc.). A continuación, se dan a conocer los programas:

<b>CORFO:</b>	IPRO Subsidio a la inversión. Hasta 30 millones DFL -15 (Este es un subsidio que reembolsa el 20% de lo invertido).  <b>Apoyo a proyectar tu negocio, marketing, difusión, entidad experta, etc.:</b> PRAE (a nivel regional) Semilla CORFO (este es a nivel nacional) Voucher de la innovación Programas similares o algún otro programa de emprendimiento de la nueva oferta del año 2017.
<b>SERCOTEC</b>	Capital Abeja Emprende. Capital Semilla Emprende. Crece Fondo de Desarrollo de Negocios. (Crece Abeja, Crece Multisectorial, Crece Pesca Artesanal y Servicios Asociados, Crece Turismo y Servicios Asociados). Programas similares o algún otro programa de emprendimiento de la nueva oferta del año 2017.
<b>INDAP</b>	Programa de Desarrollo de Inversiones (PDI)



	Programa de Riego Programa Recuperación de Suelos Degradados - SIRSD-S (Sistema de Incentivos Ley N° 20.412) Programa FAI (Fondo apoyo inicial capital de trabajo). Programa IFP (Inversión Fortalecimiento Productivo). Programa de Praderas Suplementarias. Programa Alianzas Productivas. Programas similares o algún otro programa de emprendimiento de la nueva oferta del año 2017.
<b>SENCE</b>	Programa +Capaz, Línea Mujer Emprendedora, y/o programas similares, algún otro programa de emprendimiento de la nueva oferta del año 2017.
<b>FOSIS</b>	Todos los Programas pertenecientes a las líneas: "Yo emprendo Semilla" y "Yo Emprendo" y/o programas similares, algún otro programa de emprendimiento de la nueva oferta del año 2017.

- No haber sido beneficiada con el Programa Capital Semilla Mujeres ejecutado por SERNAM entre los años 2012-2014 y por SERNAMEG el Año 2016.
- No pertenecer actualmente a, o ser empleada, ya sea de planta, a contrata, a honorarios o en virtud de un contrato de trabajo, de Instituciones Públicas especializadas en Fomento Productivo como SERCOTEC, CORFO, INDAP, CONADI, SENADIS, PRODEMU, CONADI, dependientes del Estado, ni su cónyuge o parientes directos o colaterales, de acuerdo al siguiente cuadro.<sup>1</sup>

Grados de consanguinidad y afinidad				Institución
1º	Padres	Hijas/os	Cónyuges	SERNAMEG e instituciones públicas preocupadas del fomento productivo (CORFO, SERCOTEC, INDAP, SENCE, FOSIS, Etc.).
2º	Abuelas /os	Hermanas /as	--	SERNAMEG e instituciones públicas preocupadas del fomento productivo (CORFO, SERCOTEC, INDAP, SENCE, FOSIS, Etc.).

O cualquier otra circunstancia que afecte al principio de probidad, como tener un cargo de elección popular, o ser pertenecer bajo la modalidad de planta, contrata, honorarios contrato de trabajo a alguna de las unidades o departamentos encargados del fomento productivo de las municipalidades de la región.

**1.6 ¿Cuáles son los requisitos para adjudicarse los recursos en caso de resultar ganadora?** *Estos documentos se solicitarán solamente a las mujeres que resulten ganadora de este concurso, por lo cual no es necesario presentarlos al momento de postular.*

<sup>1</sup> Estas inhabilidades están establecidas por Ley (aplicación Ley 18.334 y Ley 18.575). Para acreditar que las postulantes no se encuentran inhabilitadas se les solicitará declaración jurada en formación, según formato entregado por SERNAM en adelante SERNAMEG.

Requisitos	Documentos a entregar
<p>a) No tener deudas comerciales en condición de protesto y/o que sean objeto de gestión preparatoria de la vía ejecutiva o juicio ejecutivo ante los Tribunales de Justicia, por parte de los acreedores.</p>	<p>Certificados emitidos por la Tesorería, SII, Dirección del Trabajo, AFP, Fonasa o Isapre, Instituciones Bancarias o Financieras, Casa Comerciales y otros. Se complementa con antecedentes revisados en <a href="http://www.poderjudicial.cl">www.poderjudicial.cl</a> Se aceptarán para estos efectos, informes que acrediten ausencia de este tipo de deudas emitidos a través de Internet para las instituciones correspondientes.</p>
<p>b) No tener deudas laborales, tributarias, previsionales al momento de formalizarse como ganadora con SERNAMEG.</p>	<p>Ausencia de deudas tributarias: Cartola Tributaria de la Tesorería General de la República, la que se puede obtener en las oficinas de Tesorería, o a través del sitio web de tesorería. Ausencia de deudas laborales: Boletín Laboral y Previsional o certificados emitidos por la totalidad de las AFPs y del INP. Se aceptarán para estos efectos, informes que acrediten ausencia de este tipo de deudas emitidos a través de Internet por las instituciones correspondientes.</p>
<p>c) Firmar Carta de compromiso de aporte propio.</p>	<p>Carta de compromiso de aporte propio. No pecuniario, es decir, aporte valorizado.</p>
<p>d) Firma del Contrato con SERNAMEG.</p>	<p>En él se estipulan las obligaciones y derechos de la postulante, condiciones de transferencia de recursos, fechas de rendición y control operacional de la empresa.</p>
<p><b>e) Haber asistido al menos al 85% de las sesiones del programa de capacitación y formación.</b></p>	<p>Firma control de asistencia por parte de institución capacitadora.</p>
<p>f) No encontrarse en alguna circunstancia que atente contra el principio de probidad, como ser madre, hija o cónyuge de alguno de los dueños de la empresa consultora contratada al efecto para evaluar los planes empresa o de algún miembro del jurado regional.</p>	<p>Declaración Jurada firmada por la ganadora.</p>
<p>g) Cada ganadora deberá hacer entrega de un certificado de matrimonio (sólo si procede).</p>	<p>Certificado de matrimonio.</p>

## 2. Descripción del premio

### 2.1 ¿Cuáles son las características del premio?

Financiamiento no rembolsable para la implementación del proyecto. Los montos de financiamiento a los que se puede acceder son:

Grupos	Montos de Financiamiento
Grupo 1	\$2.000.000

Cada ganadora aportará como mínimo el 10% por ciento (no necesariamente pecuniario) del valor total del subsidio. El aporte será certificado por una carta de compromiso por parte de la beneficiaria.

Las ganadoras recibirán, además del financiamiento no rembolsable, asistencia técnica y capacitación cuya finalidad es mejorar sus competencias empresariales.

### 2.2 ¿Qué financia este concurso?

- **Inversiones en activos productivos:** Comprende el gasto por concepto de compra de bienes (activos físicos) que se utilicen en el proceso productivo, tales como: maquinarias, herramientas, equipos computacionales que se necesiten para tareas de producción, compra de software. Se incluyen en este ítem los gastos asociados a la instalación y puesta en marcha de los activos, tales como: Fletes, servicios de instalación, capacitación respecto al uso del bien, preparación de las instalaciones donde se ubicará el activo.
- **Inversiones en activos de funcionamiento:** Comprende la adquisición de activos físicos, tales como: mobiliario, equipos computacionales o software necesarios para el funcionamiento general del proyecto, implementación de oficinas para el funcionamiento del proyecto, balanzas digitales, pesas, implementación de elementos tecnológicos, así como también compra de estructura movibles o desmontables, como por ejemplo: toldos.
- **Habilitación de infraestructura:** Por habilitación de infraestructura, se entiende a la inversión necesaria para dejar apto el espacio físico (taller, oficina u otro) para el funcionamiento del proyecto en aspectos que no involucren construcción. Se podrá financiar este ítem sólo si la infraestructura es de propiedad de la postulante. En el caso de Personas Jurídicas esta debe ser dueña del inmueble
- **Materias primas y Capital de trabajo (total máximo un 20% del total del Subsidio),** se define para estos efectos como el dinero o inversiones necesarios para satisfacer las necesidades de corto plazo del emprendimiento. El ítem considera:
  - **Materias Primas:** comprende el gasto en materias primas entendiéndose por tales elementos identificables y medibles, que la industria, con su tecnología, es capaz de transformar en producto elaborado. Puede ser un elemento de la naturaleza, recurso natural o producto semi-elaborado por otro proceso industrial. Se incluyen materiales que se utilizan en el proceso de elaboración

de un producto servicio. Por ejemplo, en una fábrica de ropa, según el material que se utilice puede ser la tela, hilo, etc.

- **Remuneraciones u honorarios:** Sólo podrá ser objeto del subsidio, aquellas remuneraciones y honorarios correspondiente a nuevas contrataciones, es decir, personal contratado con posterioridad a la adjudicación del subsidio. Se excluyen al cónyuge y a los/as hijos/as. En el caso de personas jurídicas, se excluyen a la totalidad de los socios que la conforman y a sus cónyuges y/o hijos/as.
- **Nuevos arriendos asociados al proyecto** (de bienes raíces, maquinarias, vehículos, instalaciones, etc.), es decir, arriendos contratados con posterioridad a la adjudicación del subsidio. Se prohíbe el arrendamiento de bienes propios, del cónyuge o conviviente de la empresaria.
- Desarrollo de un **Plan de Marketing (total máximo un 35% del total del Subsidio para actividades de difusión, promoción y fidelización de clientes).**

## 2.3 ¿Qué no financia este concurso?

Las ganadoras **NO** podrán financiar ni total, ni parcialmente, lo siguiente:

- Habilitación de infraestructura no productiva asociada a vivienda u otro similar.
- La compra de bienes raíces, vehículos (Se refiere sólo a vehículos motorizados, esto es, inscritos o que deban inscribirse en el registro de Vehículos Motorizados.), valores e instrumentos financieros (ahorros a plazo, depósitos en fondos mutuos, entre otros)
- El pago de ningún tipo de impuestos, exceptuando el IVA asociado a la compra de los productos o servicios que les serán financiados a las ganadoras.
- Remuneraciones para la ganadora ni auto contrataciones.<sup>2</sup>
- El subsidio no financiará el pago a consultores (terceros) por el desarrollo de planes de negocio en la etapa de postulación al fondo concursable.
- El subsidio no puede ser utilizado para el pago de dividendos ni deudas en casas comerciales o instituciones financieras. El pago de consumos básicos como agua, energía eléctrica, gas, teléfono, gastos comunes propiedad arrendada o propia, etc.

## 3. Descripción de las etapas del concurso

### 3.1 ¿Cuáles son las etapas del concurso?

Este Concurso está compuesto por cuatro etapas, las que se describen a continuación:

La primera etapa está contemplada con el inicio del llamado a postular que se denomina “Proceso de Postulación” el cual tendrá una duración de **50** días corridos desde que se

---

<sup>2</sup> Se entenderá como auto-contratación, el acto jurídico que una persona celebra consigo misma actuando, a la vez, como parte directa y como representante de otra o como representante de ambos.



abren las postulaciones. **Esto corre a partir del 21 de abril de 2017 al 09 de junio de 2017.** Habrán llamado especiales para los siguientes grupos:

- A) **Mujeres de los Pueblos Originarios:** Deberá acreditar inscripción en los registros de CONADI y ser entregado el certificado en la postulación.
- B) **Mujeres Rurales:** Deberá acreditar ser usuaria INDAP o contar con un predio donde realiza actividades ligadas al mundo rural.
- C) **Mujeres de Casa de Acogida y Centro de la Mujer:** Derivación exclusiva desde estos dispositivos. Con certificado emitido por Centro de Casa de Acogida de Punta Arenas y Puerto Natales.
- D) **Mujeres en General:** Mujeres de la región mayores a 18 años que no estén categorizadas en los grupos anteriores. No se deberá presentar documento

Se postula a través de la presentación de la Ficha de Postulación y el plan de negocios, ambos contenidos en las presentes bases, al final del documento.

## 1. Idea de negocio y diagnóstico

- **Elaboración y entrega del plan de negocios.** Las postulantes deben elaborar un plan de negocios completando el formato de dicho plan que se encuentra en ANEXOS de las presentes Bases, donde las postulantes deberán responder la totalidad de las preguntas y entregarlo en SERNAMEG en los plazos establecidos para ello, especificados en las bases del concurso. Solo participarán de esta etapa las postulantes que superen los requisitos de admisibilidad.
- **Admisibilidad.** Luego de efectuada la postulación se analizarán los siguientes aspectos de carácter **obligatorios** e imprescindibles para que la emprendedora pueda continuar con el proceso.
  - **1 cotización como mínimo por cada artículo, producto o servicio que se requiere financiar.**
  - **Utilizar el formulario oficial de postulación “Capital Semilla Mujeres 2017”.** La presentación de la postulación en versiones anteriores, es causal de inadmisibilidad.
  - **La ficha de antecedentes y formulario de postulación completos.**
  - **Certificado de Inscripción de la CONADI, Acreditación de usuaria de INDAP y Certificado emitido por Centro de Casa de Acogida.**
  - Los montos solicitados están acorde a lo establecido en las presentes bases (punto 2.2), es decir, **máximo un 20% del monto total en capital de trabajo** e insumos, **máximo un 35% en el plan de marketing.**

## 2. Preselección

- **Evaluación del plan de negocios. (60%)**

<b>Criterios</b>	<b>Ponderación</b>
1. Factibilidad técnica y económica de instalación e implementación del negocio	30%
2. Claridad y consistencia de la idea de negocio	25%
3. Plan financiero	25%
4. Sostenibilidad en el tiempo del negocio	20%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Quienes pasen al proceso de entrevistas, serán quienes se encuentren rankeadas según evaluación del plan de negocios. En la siguiente tabla, se da a conocer la cantidad de mujeres que pasaran a la siguiente etapa que corresponde a la entrevista personal. Se detallan los cupos de participantes por Provincia y los grupos objetivos:

<b>Provincia</b>	<b>Mujeres Rurales</b>	<b>Mujeres Indígenas</b>	<b>Mujeres VIF</b>	<b>Mujeres en General</b>	<b>Total</b>
<b>Magallanes</b>	49	23	13	11	<b>96</b>
<b>Última Esperanza</b>	25	3	10	21	<b>59</b>
<b>Tierra del Fuego</b>	0	0	0	38	<b>38</b>
<b>Antártica Chilena</b>	0	0	0	16	<b>16</b>
<b>Total</b>	<b>74</b>	<b>26</b>	<b>23</b>	<b>86</b>	<b>209</b>

### 3. Selección

- **Entrevista personal (40%).** Proceso llevado a cabo por profesionales calificados, cuya finalidad es efectuar una medición de las capacidades emprendedoras y motivacional de las postulantes. La entrevista es de carácter obligatorio. En esta etapa se evalúan los siguientes dos aspectos:

- a) Capacidades emprendedoras
- b) Evaluación motivacional

**Es importante destacar que quienes no asistan a las entrevistas en el plazo definido por la dirección regional, se entenderá que renuncian a continuar en el proceso.**

4. **Proceso de Selección:** Se confecciona el ranking arrojando un puntaje a cada postulante, obteniendo el número de seleccionadas por provincias, el que se obtiene del resultado de la nota ponderada de la evaluación del proyecto realizado por el equipo ejecutor y la nota ponderada de la entrevista personal por profesionales.
5. **Programa de formación:** Consiste en una consultoría especializada, por medio de la cual se entregará a las postulantes, conocimientos que permitan mejorar sus habilidades emprendedoras y herramientas para enfrentar mejor el proceso de selección entre otros. Esta actividad será en modalidad de talleres y tendrá una

duración de 60 horas. **Para la obtención del subsidio, se exige un mínimo de 85% de asistencia a las capacitaciones.**

6. **Evaluación final:** Consiste en la evaluación final del plan de negocios y la puesta en marcha del financiamiento. Se evaluará la asistencia y comportamiento a las capacitaciones.

**Plazos Estimados de Ejecución Programa:**

Periodo	Mes 1				Mes 2				Mes 3				Mes 4				Mes 5				Mes 6			
	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12	S13	S14	S15	S16	S17	S18	S19	S20	S21	S22	S23	S24
Difusión y Postulación																								
Elaboración y entrega del plan de negocios																								
Admisibilidad de los planes de Negocio																								
Preselección de Postulantes																								
Selección y Notificación Postulantes																								
Proceso de Selección Ganadoras																								
Llamado a Licitación a Organismo ejecutor y Adjudicación																								
Programa de formación (Capacitación y Acompañamiento)																								
Evaluación Final Proceso Capital Semilla Mujeres																								

**3.2 ¿Cómo postular?**

Las interesadas en participar en este concurso podrán hacerlo, presentando su postulación a través de un formulario Oficial 2017 disponible en las Direcciones Regionales del SERNAMEG o en Oficinas de cada Gobernación Provincial (Antártica, Tierra del Fuego y Última Esperanza).

Es responsabilidad de cada postulante estar informada y deberá leer las presentes bases que rigen el concurso de Capital Semilla Mujeres 2017.

Los datos requeridos en el formulario de postulación, se incluyen en el Anexo N°2. Una vez postulada una Idea de Negocio, SERNAMEG asume que las participantes conocen, comprenden y aceptan plenamente las Bases Generales del concurso. Entre las causales que se consideran para dejar fuera del concurso una postulación de Idea de Negocio están, por ejemplo:

- **Formato de antecedentes incompleto.**
- **Aporte del postulante menos al 10%.**
- **Monto solicitado superior a los máximos establecidos para los llamados a concurso.**
- **Ser empresarias con ventas superiores a 2.400 UF.**
- **No tener intenciones de formalizarse.**
- **Monto de capital de trabajo superior al 20% del total.**
- **Monto del Plan de Marketing superior al 35% del total.**
- **Falsificación o adulteración de cualquier documento que esté acreditando alguna condición o solicitud para la postulación a este concurso.**

### ***3.3 ¿Cuáles son los plazos de postulación?***

Las interesadas podrán comenzar su postulación completando el formulario “Idea de negocio” de inicio a contar del **21 de Abril de 2017 hasta el 09 de Junio de 2017 hasta las 12:00 del día.**

Para aquellas postulantes que como resultado de la evaluación de la idea de negocio y de la entrevista personal continúen en el proceso de concurso se les informará vía correo electrónico y teléfono.

### ***3.4 ¿Qué apoyo brinda SERNAMEG para la postulación?***

A través de las OIRS (Oficinas de Información, reclamos y sugerencias), las postulantes pueden efectuar todo tipo de consultas sobre el concurso. A la OIRS se accede físicamente en las oficinas regionales del SERNAMEG o a través de sus teléfonos.

La Dirección Regional de SERNAMEG desarrollara talleres presenciales (tutoriales), que brindarán orientación para el proceso de postulación. Para las Provincias Tierra del Fuego, Última Esperanza y Antártica, la Gobernación respectivamente actuará como representante de SERNAMEG para retirar las bases y anotarse en los talleres. Sin embargo, serán profesionales de SERNAMEG quienes impartirán éstos.

La participación en estas actividades por parte de la postulante, será voluntaria. Para este efecto, las postulantes deben inscribirse directamente en las oficinas regionales de SERNAMEG al retirar las bases o en las Gobernaciones Provinciales respectivas.

Se recuerda que **SERNAMEG NO TIENE** compromisos con terceras personas o empresas para que cobren a las postulantes por elaborar su Idea de Negocio, por lo tanto, la elaboración y postulación del Idea de Negocio es de exclusiva responsabilidad de la postulante.

## ***4. Para las ganadoras***

### ***4.1 ¿Cuáles son los pasos para recibir los recursos?***

- Acreditar el cumplimiento de los requisitos señalados en el punto 1.6 de las presentes bases.



- En el caso de que una ganadora no sea formalizada e informada como tal, se le adjudicará a quien haya obtenido el puntaje inmediatamente inferior siempre que exista disponibilidad presupuestaria.
- En caso de renuncia voluntaria por parte de las ganadoras del Programa, se deberá devolver la totalidad de la inversión entregada o en su defecto el monto correspondiente al precio de compra del producto.

## **4.2 ¿Cómo se entregan los recursos?**

Los recursos se entregarán por medio de una consultora especializada, la que se encargará de contratar el producto o servicio y entregarlo a la persona beneficiada.

## **4.3 Será causal de descalificación las siguientes situaciones**

- Falsificación de documentación exigida para la postulación del presente concurso.
- No cumplir con los requisitos exigidos en las presentes bases.
- Haber sido ganadora de algún beneficio o subsidio similar por parte de CORFO, SERCOTEC, INDAP, FOSIS y SENCE, entre otros servicios públicos o instituciones del Estado durante el año 2017.

## **5. Otros**

- Las postulantes, al momento de ingresar el proyecto al sistema, autorizan expresamente a SERNAMEG para incorporar sus antecedentes personales obtenidos a través del proceso concursal a una base de datos para el tratamiento de los mismos, considerando una posible articulación o gestión de apoyo, sea con organismos públicos o privados.
- Del mismo modo, autorizan a SERNAMEG para efectuar una consulta con su RUT a las bases de datos del Servicios de Impuestos Internos (SII) y del Registro Civil, para conocer su situación relativa de su empresa, tal como el tramo de ventas en la que se ubica, e información tributaria y datos básicos del emprendedor, respectivamente.
- Las postulantes ganadoras autorizan desde ya a SERNAMEG para la difusión de su proyecto a través de medios de comunicación sólo por parte de éste.
- La participación en esta convocatoria indica claramente que se está en conocimiento de las características del programa y las condiciones para postular a este fondo concursable.

## Ficha de Postulación Capital Semilla Mujeres 2017

### Servicio Nacional de la Mujer y la Equidad de Género Región de Magallanes y Antártica Chilena

Fecha de Inscripción (día, mes, año)	Día		Mes		Año	
N° de Inscripción						
<b>Llamado al que postula</b>	<u>Mujeres Rurales</u>	<u>Mujeres Pueblos Originarios</u>	<u>Mujeres Centro de la Mujer o Casa Acogida</u>	<u>Mujeres General</u>		

#### I. Identificación

a) Nombre completo			
b) Dirección particular			
c) Comuna	d) Región		
e) Nacionalidad			
f) Rut	g) Edad		
h) Email	i) Teléfono		
j) Educación (Marcar alternativa)	a) Básica incompleta _____	k) ¿Pertenece a alguna etnia? SI_____ NO_____	En _____ caso que SI, especifique _____
	b) Básica completa _____		
	c) Media incompleta _____		
	d) Media completa _____		
	e) Estudios superiores incompletos _____		
	f) Estudios superiores completos _____		
l) N° Hijos:	m) Cantidad de personas a su cargo: _____		
Indicar edades de los hijos/as:	Indicar si requieren de cuidado: (Marcar)		
	Niños(as): _____		
	Adulto Mayor: _____		
	Enfermo/a, Discapacidad: _____		
n) ¿Qué tipo de actividad remunerada realiza?	o) Es Jefa de hogar: _____		
	Primera Perceptora: _____		
	Segunda perceptora: _____ (Marcar)		
p) Proviene de Programa MJH, Línea Independiente.	SI_____ NO_____		
En caso de responder afirmativamente, indicar:			
Año de Inscripción en Programa MJH:	_____	q) Llega directo a Programa MAE, Dirección Regional SERNAM.	SI_____ NO_____
Egresada de Programa MJH en años anteriores. Indique año de egreso:	_____		
r) ¿Ha participado en actividades vinculadas al SERNAM? en:	- Capacitación.	SI_____ NO_____	Año _____
	- Comercialización.	SI_____ NO_____	Año _____
	- De Asistencia Técnica.	SI_____ NO_____	Año _____
s) En caso que alguna respuesta sea SI, especificar:			
• Capacitación: _____			
• Comercialización: _____			
• De Asistencia Técnica: _____			

<b>t) ¿Ha participado en actividades en algún otro Servicio Público o Entidad Privada:</b> - Capacitación. - Comercialización. - De Asistencia Técnica		SI ___ NO ___ Año ___ SI ___ NO ___ Año ___ SI ___ NO ___ Año ___	
<b>u) En caso que alguna respuesta sea SI, especificar:</b> • Capacitación: _____ Qué entidad _____ • Comercialización: _____ Qué entidad _____ • De Asistencia Técnica: _____ Qué entidad _____			
<b>v) Utiliza Regularmente Internet.</b>	SI ___ NO ___	<b>w) Tiene Cuenta Corriente</b> Tiene Cuenta Rut SI ___ NO ___	
<b>x) Educación</b> Sus hijos asisten a un colegio:	Municipal ___ Particular Sub ___ Particular ___	<b>y) Previsión</b> Usted cotiza actualmente en AFP SI ___ NO ___	<b>z) Salud</b> Usted cotiza en: Fonasa ___ Isapre ___

## II. Emprendimiento.

<b>a) ¿Qué forma de emprender puede resultar más exitosa para usted?</b> (Marcar sólo una opción)	Asociativa ___ Individual ___	<b>b) ¿Los ingresos que usted genera a qué ítem presupuestario los destina?</b>	Educación ___ Salud ___ Vivienda ___ Emprendimiento Propio ___ Otros _____
<b>c) Qué es más importante para el desarrollo de su capacidad emprendedora</b> (Enumerar por prioridad)	Capacitación ___ Financiamiento ___ Comercialización ___	<b>d) ¿Cuál es la antigüedad de su negocio?</b>	1. Menos de 1 año ___ 2. Entre 1 y 3 años ___ 3. Entre 4 y 6 años ___ 4. Más de 7 años ___
<b>e) ¿En qué nivel de desarrollo se encuentra su emprendimiento?</b>	1. Desarrollando la idea (sin ventas). _____ 2. Negocio ocasional (ventas esporádicas). _____ 3. Negocio estacional (ventas según temporadas). _____ 4. Negocio inicial (ventas hace menos de 1 año). _____ 5. Negocio establecido (ventas hace más de 1 año). _____ 6. Cerrado temporalmente (sin venta últimos 6 meses). _____	<b>f) ¿Cuántas horas a la semana de trabajo directo destina usted a su emprendimiento?</b>	1. 1 a 5 hrs. ___ 2. 6 a 10 hrs. ___ 3. 11 a 25 hrs. ___ 4. 26 a 35 has ___ 5. 36 a 45 has ___ 6. Más de 45 has ___
<b>g) ¿Participa en alguna organización productiva?</b> Indicar cuál.	SI ___ NO ___	<b>h) ¿Participa en alguna otra organización?</b> Indicar cuál.	SI ___ NO ___
<b>i) ¿Tiene Iniciación de Actividades en el Servicio de Impuestos Internos?</b> En caso de estar formalizado. Indicar si es una EIRL, Microempresa Familiar, S.A., Cía. LDTA., otra.		SI ___ NO ___	
<b>j) ¿Tiene socias o socios en su emprendimiento?</b>		SI ___ NO ___	
<b>k) Lleva registros de los movimientos monetarios de su emprendimiento?</b>		SI ___ NO ___	
<b>l) ¿Cuáles son los ingresos mensuales producto de su emprendimiento? (Aprox. en pesos).</b>		\$	

**m) ¿En qué rubro está su emprendimiento? Marque con una "X"**

Agricultura, Ganadería		Comercio		Manufactura	
Pesca		Artesanía		Construcción	
Alimentos		Servicios		Cuidado de Enfermos y/o Niños	
Confección y venta de vestimenta		Turismo		Otro (especificar):	

**n) ¿Cómo ha financiado su emprendimiento? Marque con una cruz la o las alternativas**

Fuentes propias	Parientes/amigos/as	organizaciones públicas u organizaciones privadas
-----------------	---------------------	---

**Fuentes propias**

Ahorro \_\_\_\_ Sueldo de Trabajo remunerado \_\_\_\_ Crédito/Préstamos \_\_\_\_ Otro

\_\_\_\_\_

**Parientes/amigos(as)**

Padres \_\_\_\_ Hermanos/as \_\_\_\_ Cónyuge \_\_\_\_ Hijos/as \_\_\_\_

Otro \_\_\_\_\_

**Organizaciones Públicas u Organizaciones Privadas**

Municipio \_\_\_\_ SERNAM \_\_\_\_ SERCOTEC \_\_\_\_ FOSIS \_\_\_\_ SENCE \_\_\_\_ CORFO \_\_\_\_

Otro \_\_\_\_\_

**o) ¿Dónde se ubican sus clientes? Marque con una cruz la o las alternativas**

En todo el país	En la región	En su comuna	En su barrio	No tiene clientes
-----------------	--------------	--------------	--------------	-------------------

**p) ¿Con quienes trabaja en su emprendimiento? Marque con una cruz la o las alternativas**

Parientes	Amigos	Trabajadores	otros, especifique:
-----------	--------	--------------	---------------------

**q) ¿Ha tenido anteriormente un emprendimiento, distinto al actual?**

Sí, exitoso	Sí, pero no resultó	No, no he tenido otro emprendimiento
-------------	---------------------	--------------------------------------

**r) ¿Cuál es su motivación para ser una emprendedora?**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**s) En su emprendimiento, ¿cuáles son las principales dificultades que debe enfrentar?**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**III. Expectativas**

¿Cuáles son sus expectativas como emprendedora usuaria del Programa MAE de SERNAM?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## Plan de negocios

**El plan de negocios, es el instrumento oficial de postulación el cual debe ser llenado completamente con el mayor detalle posible, asumiendo que las mujeres que postulan ya tienen un negocio o una idea de negocios que deben plasmar en este documento.**

1) Descripción de la idea de negocio y de la empresa

2- ¿Quiénes son tus clientes?

### 3- Ventajas competitivas

¿Qué ventajas tienen tus productos respecto a tu competencia? ¿Por qué tus clientes preferirían comprar tus productos y no los de la competencia?

### 4- Sostenibilidad

¿Cómo podrías demostrar que tu negocio se mantendrá durante al menos 5 años?

## II) Sector económico, la empresa y sus productos y servicios

### 1- El producto o servicio

Describe ampliamente las características del producto o servicio que se ofrecerá.

## 2- Análisis FODA

Menciona las Fortalezas y Debilidades de tu idea de negocio (al interior del negocio). Menciona las Oportunidades y Amenazas (fuera del negocio) que presenta el entorno en el que se desarrollará tu empresa.

<b>ANÁLISIS FODA</b>	
Al interior de la empresa	En el entorno de la empresa
Fortalezas	Oportunidades
Debilidades	Amenazas

### III) Investigación de mercado y análisis

#### 1- El mercado: tamaño y tendencias

¿Cuántos son los clientes que compran tu producto? ¿Cuántos clientes ganarás si recibes el financiamiento?

## 2- La competencia y sus ventajas

¿Contra quienes habrá de competir tu empresa? ¿Cuáles son sus características?

¿Cuáles son las ventajas de tus competidores y competidoras?

## 3-Estimación de la participación en el mercado de las ventas

En el caso que ya esté funcionando tú negocio

¿Cuántos productos has vendido en los últimos 6 meses? ¿Señale las ventas de forma mensual?





#### 4- Planificación

¿Cuántos productos estimas vender los próximos 12 meses? Detallar productos y/o servicios / cantidad y valor aproximado

Meses	Nombre de productos y/o servicios	Cantidad	Ventas aproximadas	Costos	Ventas - Costos
Mes 1					
Mes 2					
Mes 3					
Mes 4					
Mes 5					
Mes 6					
Mes 7					
Mes 8					
Mes 9					
Mes 10					
Mes 11					
Mes 12					
<b>Totales</b>					

#### 5- Evaluación del mercado durante la implementación

¿Cómo piensas medir los resultados de tus acciones (ventas, compras, gestión, contactos, etc.)?

#### IV) Plan de marketing

##### Estrategias de venta

1-¿Cómo piensas lograr tus objetivos de ventas en el corto y mediano plazo?  
¿Cómo promocionarás tus productos, y como llegarás a las metas que estableciste en el en punto 4 anterior? ¿Cómo promoverás las ventas? ¿Qué medios emplearás para realizarlo? ¿Cómo piensas desarrollar su imagen/marcas?

##### 2-Política de precios

¿A qué precio venderás tu producto o servicio? ¿Cómo obtuviste ese precio?  
¿Qué variaciones sufrirá en el futuro?

##### 3-Tácticas de aumento de ventas

¿Qué acciones concretas piensas realizar para incrementar tus ventas en el corto y mediano plazo?

#### 4-Distribución

¿Cómo piensas hacer que tus productos o servicios se encuentren disponibles para el público al que deseas llegar? ¿Cómo será la distribución de tu producto?

#### V) Diseño y planes de desarrollo

##### 1- Dificultades y riesgos

¿Qué problemas potenciales encuentras en llevar a cabo la inversión en tu negocio? ¿Qué podría fallar? ¿Cómo podrías evitarlo?

##### 2- Mejoramiento del producto y nuevos productos

¿Cómo piensas mejorar tu producto o servicio? ¿Piensas lanzar productos o servicios adicionales en el futuro?

### 3- Política de empleo y otros acuerdos relacionados

¿Piensas contratar personal en tu inversión, cuántos y por qué? ¿Necesitan algún tipo de capacitación?

### VI) Plan de operaciones y producción

1- ¿Cuáles son todas las operaciones que implica fabricar tu producto o realizar el servicio que pretendes comercializar? Detalla todo el proceso desde el principio hasta que llega el cliente.

### 2- Instalaciones y mejoras

¿En qué espacio físico realizarás tus operaciones y con qué facilidades contarás?  
¿Cómo piensas mejorar tus instalaciones a medida que tu empresa crezca?

### 3- Aspectos regulatorios y legales

¿Existen normas legales que regulen tus actividades? De ser así, ¿qué harás para cumplirlas a cabalidad?

### VII) Cronograma del proyecto

1- Presenta un cronograma con las actividades que implica poner en marcha tu idea de negocio.

Fecha de inicio	Fecha de término	Actividad

#### **EJEMPLO:**

Fecha de inicio	Fecha de término	Actividad
Semana 1	Semana 2	Cotización y compras de implementos
Semana 3	Semana 3	Solicitud y gestión patente venta
Semana 4	Semana 5	Habilitación espacio de venta
Semana 3	-.-	Inicio proceso de producción
Semana 4	-.-	Difusión y ventas

### IX) Plan financiero

1- Señale específicamente para que necesita financiamiento. Detalle de todo lo que está solicitando para compras con el subsidio de los \$ 2.000.000

2- Montos totales

Ítem	Total
Activos	\$
Materia Prima (Máximo 20%)	\$
Plan de Marketing (Máximo 35%)	\$
<b>Monto total requerido</b>	<b>\$</b>

3- Adjunta al menos 1 cotización de cada uno de los productos antes señalados.  
**La NO presentación de las cotizaciones es causal de inadmisibilidad**

## **ANEXO III Pauta de Evaluación Plan de negocios**

<b>1. Factibilidad técnica de instalación e implementación de la propuesta</b>	<b>Puntaje</b>
Las posibilidades de implementación son muy bajas: la iniciativa empresarial difícilmente obtendría los permisos requeridos y no se percibe una capacidad por parte de la emprendedora.	1
Existe una regular factibilidad para la implementación: Es posible acceder a la obtención de permisos adicionales y cumplir con los requerimientos técnicos, pero se aprecian algunos impedimentos, de carácter geográfico, legales, financieros, etc.	3
Existe una posibilidad real para la implementación: el nuevo negocio puede acceder a la obtención de permisos adicionales y cumplir con los requerimientos técnicos planteados.	5
Existe una alta posibilidad de implementación: el nuevo negocio puede acceder a la obtención de permisos adicionales y/o ya ha iniciado los trámites necesarios. Lo mismo respecto de los pasos técnicos para la implementación de la propuesta.	7

<b>2. Claridad y consistencia de la idea de negocio (1 a 7)</b>	<b>Ponderación</b>
Oportunidad de mercado: el postulante es capaz de expresar coherentemente la oportunidad de negocio, las metas y objetivos del emprendimiento.	25%
Producto o servicio: Claridad de las definiciones y de la descripción dada por el postulante. Competidores claramente identificados.	25%
Identificación de los clientes: diversificación de los clientes, claridad en la identificación de los clientes, presencia de encadenamiento.	25%
Descripción de la idea de negocio: claridad y coherencia en la descripción de la idea.	25%

<b>Considera las siguientes variables, las que se evaluarán con un puntaje de 1 a 7</b>	<b>Puntaje</b>
No cumple en ninguna medida con el criterio o criterio(s) ideal(es), o no existe la información que permita evaluar el ítem.	1
Cumple mínimamente con el criterio o criterio(s) ideal(es), sus falencias ponen en riesgo los resultados que se persiguen y no son fáciles de solucionar.	3
Sin cumplir plenamente con el criterio o criterios ideal(es), se acerca mucho a éste(os) y sus falencias no ponen en riesgo los resultados que se persiguen y son susceptibles de ser solucionados y mejorados en el acuerdo operativo.	5
Cumple plenamente con el criterio o criterios ideal(es) en todos sus aspectos, pudiendo incluso superarlo(s). La información incluida en la propuesta permite asegurar el cumplimiento de los resultados.	7

<b>3. Plan financiero</b>	<b>Puntaje</b>
De lo expuesto en el plan de negocio, no se tiene una seguridad mínima respecto de los montos que necesita para su emprendimiento.	1
De lo expuesto en el plan de negocio, se tiene una seguridad mínima respecto de los montos que necesita para su emprendimiento.	3
De lo expuesto en el plan de negocio, se tiene seguridad respecto de los montos que necesita para su emprendimiento.	5
De lo expuesto en el plan de negocio, se tiene una vasta seguridad respecto de los montos que necesita para su emprendimiento.	7

<b>4. Sostenibilidad</b>	<b>Puntaje</b>
Del análisis de la idea de negocio, no se tiene una seguridad mínima respecto de su continuidad en el tiempo ni de su rentabilidad.	1
El análisis de la idea de negocio, permite pensar que el plan es sustentable en el mediano plazo (1 a 2 años).	3
El análisis de la idea de negocio, permite pensar que el plan es sustentable en el mediano plazo (2 a 4 años).	5
El análisis de la idea de negocio permite pensar que el negocio es sustentable en el largo plazo (más de 4 años).	7