



BASES 2017
PROGRAMA CANELA EMPRENDE
DIVERSIFICACIÓN PRODUCTIVA



Ejecuta





1. Antecedentes

Minera Los Pelambres a través de su Fundación despliega diversos programas orientados al desarrollo territorial, económico y social de la Provincia del Choapa.

En este contexto y en el marco de la estrategia de Diversificación Productiva, del programa Somos Choapa se ha ejecutado, a partir del año 2015, y en conjunto con el Municipio de Canela el “Programa Canela Emprende”.

Dicho programa tiene como objetivo poner en valor el territorio provincial a través de la difusión y apoyo a sus productos locales más destacados, y lograr establecer un sello en común de producción. El Programa busca, a través de un proceso de acompañamiento, capacitación y asesoría, lograr productos y/o servicios de alta calidad, destacando su identidad.

2. Programa Canela emprende.

El Programa Canela emprende es un programa concursable y se ejecutará en la comuna de Canela.

2.1 Objetivo General

Contribuir a mejorar las condiciones productivas de microempresarios y pequeños productores agropecuarios para disminuir sus brechas de producción y calidad, a través del apoyo a la gestión de sus negocios y agregación de valor a sus productos, destacando las vocaciones productivas del territorio.

2.2 ¿Cuáles son las etapas del programa?

El programa considera cuatro etapas; 1) Difusión y postulación, 2) Nivelación básica 3) Nivelación avanzada y 4) Selección, ejecución y cierre; las que se detallan a continuación:

Etapas 1: Difusión y postulación:

a) Lanzamiento y Difusión del programa en medios de comunicación:

La difusión del programa se realizará a través de Fundación Minera Los Pelambres por medios de comunicación radial, escritos o electrónicos, según lo requerido.

Las bases y ficha de inscripción estarán disponibles a partir de la fecha de inicio del programa, en la página Web Somos Choapa [on line] www.somoschoapa.cl, oficina de Fundación Minera Los Pelambres y/o Municipalidad de Canela a través de la oficina de fomento productivo.

b) Taller de Difusión:

El equipo de fomento productivo de la Municipalidad y Fundación MLP realizará la ejecución de un taller colectivo en la comuna y/o localidad, para socializar las bases y orientar en el llenado de la ficha de postulación. Con el fin de enriquecer los proyectos, el equipo de fomento (Turismo/Prodesal) podrá orientar y apoyar en el desarrollo de estos de manera individual y/o grupal.

c) Recepción de Fichas de postulación:

En la ficha de postulación, el usuario/postulante deberá señalar sus datos personales, empresariales y contestar algunas preguntas que son relevantes para conocer su iniciativa.

Ésta deberá ser presentada junto a todos los documentos descritos en el punto 2.4 de las presentes bases, en un sobre cerrado con los datos del postulante, domicilio, localidad y rubro, en **oficina de**



partes de la **Municipalidad de Canela**, hasta las **17:00 horas del lunes 14 de agosto de 2017**, fecha de cierre de recepción de la ficha de postulación.

d) Admisibilidad:

Contempla la revisión interna de las fichas de postulación y antecedentes requeridos para postular al programa; numeración 2.4. Cabe señalar que el formulario deberá ser llenado completamente y quienes no cumplan con los requisitos solicitados en las bases serán considerados inadmisibles¹.

e) Preselección:

Consiste en realizar una revisión y selección de los proyectos que resultan admisibles y aplicar en ellos los criterios base del programa: Ser de los rubros priorizados y vocación productiva de la comuna/localidad; Que se orienten a la agregación de valor y que presenten potencial de crecimiento. La preselección se realizará en conjunto con el equipo de Fomento Productivo de la Municipalidad de Canela y el equipo de Fundación Minera Los Pelambres.

Etapas 2: Nivelación Básica

Los proyectos que sean admisibles y queden preseleccionados, continuarán a la etapa siguiente donde deberán participar de una jornada de formación realizada por el Centro de Desarrollo de Negocios, a través de una relatoría en ámbitos de interés transversal de los beneficiarios, además de la asesoría para la construcción de un modelo de negocios usando la herramienta Canvas. (Anexo1).

Además de esto, en la jornada se entregará a cada asistente el Manual del Emprendimiento financiado por Fundación MLP, material educativo que cada participante podrá ir consultando como complemento de la información que será entregada en los talleres.

La asistencia en esta etapa es **requisito obligatorio** para continuar con las etapas siguientes.

Etapas 3. Nivelación Avanzada

Etapas de formación avanzada en donde los pre-seleccionados serán apoyados por la Universidad Católica del Norte para la elaboración de un Plan de Negocios que le permita ratificar, mejorar, reprogramar y/o reitemizar la postulación inicial, con el fin de maximizar los beneficios del proyecto, orientando y planificando, actividades e inversiones y vinculándolo con instrumentos de financiamiento del Estado. Este plan de negocios es considerado como instrumento de selección por tanto es de **carácter obligatorio** para ser evaluado.

Etapas 4: Selección, ejecución y cierre:

a) Selección:

Los planes de negocio serán revisados de acuerdo al cumplimiento de los criterios de evaluación y se elaborará un ranking, el que será presentado a la comisión adjudicadora.

¹ Inadmisibles: serán todos los proyectos que no cumplan con el número 2.4 letra d) y número 2.7 enunciado en las presentes bases.

b) Comisión Adjudicadora:

La comisión adjudicadora se constituirá una vez realizada la evaluación técnica y el ranking de proyectos. Esta comisión deberá realizar la aprobación y asignación de recursos y estará formada por el Alcalde o representante del alcalde de la comuna donde se ejecutará el programa, el encargado de Fomento Productivo Municipal, un ejecutivo MLP, un ejecutivo FMLP y un representante de la Universidad Católica del Norte; responsable de la etapa de nivelación del programa en ejecución.

El rol de la comisión será validar el ranking entregado por el equipo evaluador² y se levantará un acta indicando el cumplimiento de todo lo requerido en las bases de postulación y el número de planes de negocio seleccionados.

La Comisión adjudicadora no podrá modificar los proyectos establecidos en los planes de negocios presentados por los participantes preseleccionados, sin embargo podrá adjudicar hasta un 5% del monto total del Fondo a proyectos relevantes por su importancia en vulnerabilidad o innovación.

c) Resultados

Los resultados serán comunicados a los beneficiarios vía telefónica u otro medio previamente acordado con el municipio.

d) Ejecución y rendición:

La ejecución se deberá realizar posterior a la entrega de los recursos de acuerdo a lo requerido en el plan de negocios (Proyecto), en un plazo no superior a 90 días. En caso de requerir ampliación de este periodo, deberá solicitarse a la Fundación MLP, quien evaluará dicha situación particular.

Los ejecutores del proyecto deberán firmar una **Declaración de Compromisos** que establezca derechos y deberes como beneficiarios y realizar una rendición formal de gastos³, según formato de rendición establecido para dichos fines. Para ello deberá adjuntar documentos tributarios originales y fotocopias legibles y claras de éstos con el **detalle** de las inversiones y la **glosa** indicando explícitamente “Programa Canela Emprende 2017”, informes técnicos, fotografías de lo adquirido y cualquier otro documento que acredite las inversiones realizadas. La rendición deberá ser del 100% del monto total del proyecto y el aporte propio deberá ser un gasto efectivo posterior a la ejecución del proyecto.

Para el proceso de rendición se difundirá el calendario con fecha y lugar en que atenderá un profesional de la Fundación para consultas y orientación del proceso de ejecución.

e) Seguimiento de iniciativas.

Se realizará visitas a terreno a una muestra de los proyectos ejecutados para verificar en terreno lo establecido en el plan de negocio.

f) Difusión de resultados.

La Fundación medirá, analizará e informará los hitos más relevantes del programa y difundirá a través de medios radiales-digitales y/o escritos los casos de éxito del programa.

² Será profesionales de la fundación quienes realicen la evaluación técnica del proyecto.

³ Boletas con el detalle o facturas a nombre del beneficiario según corresponda.

2.3 ¿Quiénes pueden participar del Programa?

- a) Hombres o mujeres mayores de 18 años que desarrollen una actividad productiva formal o informal, de acuerdo a las líneas establecidas del programa.
- b) Organización productiva formal⁴ o informal⁵ agropecuarias.
 - Para ambos casos deben estar desarrollando un negocio en algunos de los rubros indicados en las presentes bases.
 - Deben vivir en la comuna por más de 1 año.

2.4.- ¿Cuáles son los requisitos y documentos anexos para evaluar admisibilidad?

Los documentos de acreditación deberán adjuntarse a la postulación de manera obligatoria, en caso de que exista un postulante con rendición financiera o técnica pendiente será considerado INADMISIBLE.

Requisitos para proyectos individuales formal e informal.	
Acreditar los siguientes requisitos	Documentos de acreditación
1. Mayoría de edad	Fotocopia de Cédula de Identidad vigente por ambos lados.
2. Residencia y permanencia superior a un año	Certificado emitido por la Junta de Vecinos de su localidad.
3. Pertenencia a un grupo familiar	Registro Social de Hogares.
4. Compra de equipamiento, maquinaria, materiales u otro ítem considerado en la ficha.	Cotización formal o presupuesto ⁶ por cada requerimiento
5. Ejecución del proyecto en la localidad donde reside.	Fotocopia de la escritura del predio o terreno o contrato notarial de arriendo con un mínimo de 5 años (agropecuario) y mínimo (1 año comercio, servicio)
6. Ventas formales	Carpeta tributaria para proyectos formales.
7. Rendición financiera y técnica de proyectos anteriores.	Se verificará de manera interna.

⁴ Formal: Es toda empresa con iniciación de actividades en primera categoría ante el SII de acuerdo al rubro del proyecto.

⁵ Informal; Es toda persona que desarrolla una actividad económica sin iniciación de actividades.

⁶ Se aceptará la entrega de cotizaciones realizadas por internet.

Requisitos para proyectos asociativos formal e informal	
Acreditar los siguientes requisitos	Documentos de acreditación
1. Mayoría de edad	fotocopia de cédula de identidad vigente de los socios
2. Residencia y permanencia superior a un año	Certificado de residencia del representante legal emitido por la Junta de Vecinos de su localidad
3. Pertenencia a un grupo familiar	Registro Social de Hogar del representante legal.
4. Compra de equipamiento, maquinaria, materiales u otro ítem considerado en la ficha.	Cotización formal o presupuesto ⁷ por cada requerimiento.
5. Ejecución del proyecto en la localidad donde reside.	Fotocopia de la escritura del predio o terreno o contrato notarial de arriendo con un mínimo de 5 años
6. Ventas formales	Carpeta tributaria (proyectos formales)
7. Organización productiva formal	Escritura de la constitución de la organización. Lista de socios y cédula de identidad.
8. Organización productiva informal y representación legal de proyectos asociativos	Anexo 2. Declaración Jurada de Organización productiva Informal entregado por la Fundación.
9. Respaldar actividad productiva vigente de Organizaciones informales	Anexo 3. Entregado por la Fundación validado por la Institución Pública debidamente timbrado y firmado.
10. Rendición financiera y técnica de proyectos anteriores.	Se verificará de manera interna.

2.5 ¿Cuáles son las líneas de financiamiento?

Existen cuatro líneas de financiamiento en formato individual⁸ y asociativo⁹, el postulante deberá considerar un 10% de aporte propio y el financiamiento del IVA cuando éste sea formal.

Proyectos individuales formales: cofinanciamiento del 90% del monto total neto del proyecto con un tope de \$1.350.000 (un millón trescientos cincuenta mil pesos).

Proyecto individual informal (correspondiente sólo a proyectos del rubro agropecuario y artesanía): cofinanciamiento del 90% del monto total del proyecto con un tope de \$600.000 (seiscientos mil pesos).

⁷ Se aceptará la entrega de cotizaciones realizadas por internet.

⁸ Individual: Es toda iniciativa productiva postulada por una persona o empresa.

⁹ Asociativo: Es toda iniciativa productiva postulada de manera asociativa a través de un representante legal.



Nota: Los socios de una organización agrícola formal podrán postular de manera individual, de forma paralela a la postulación de una organización, siempre y cuando, la postulación sea conducente a contribuir con el proyecto asociativo y sea priorizado por la organización

Proyectos asociativos formales¹⁰(correspondiente sólo a proyectos del rubro agropecuario): cofinanciamiento del 90% del monto total neto del proyecto con un tope de \$5.000.000 (cinco millones de pesos)

Proyectos asociativos informales¹¹(correspondiente sólo a proyectos del rubro agropecuario): cofinanciamiento del 90% del monto total del proyecto con un tope de \$2.500.000 (dos millones quinientos mil pesos).

2.6 ¿Cuáles son los criterios de evaluación?

- a) Identidad local.
- b) Nivel de asociatividad.
- c) Oportunidad de mercado¹².
- d) Factibilidad técnica¹³.
- e) Proyecto vinculado al Estado o en etapa de postulación¹⁴.

2.7.- ¿Quiénes no pueden participar en el programa?

- a) Beneficiarios que no hayan cumplido con la rendición técnica y financiera de proyectos financiados y cofinanciados por Minera Los Pelambres o su Fundación.
- b) Beneficiarios que hayan obtenido en dos oportunidades financiamiento del programa Choapa Emprende (Fondos impulsados por Minera Los Pelambres, a través de su Fundación en el marco del Somos Choapa)
- c) Funcionarios Públicos, Municipales y de servicios traspasados, cualquiera sea su condición contractual y sus dependientes directos.¹⁵
- d) Trabajadores de alguna de las filiales del grupo Antofagasta Minerals o alguno de sus Familiares directos¹⁶
- e) Para los postulantes vinculados al punto anterior; c) y d), excepcionalmente se constituirá una comisión evaluadora encabezada por Fundación MLP de casos particulares para quienes se encuentren en esta situación y a su vez cumplan con el 100% de los requisitos establecidos en las bases de postulación. En esta comisión se deberán presentar antecedentes fidedignos que validen la condición e historial del postulante como microempresario o productor agropecuario.
- f) Familiares directos¹⁷ y/o dependientes directos de las personas que integran tanto la comisión técnica, como la comisión adjudicadora establecida en el acta.

¹⁰ En el caso de ser productores agrícola se puede acreditar con la constitución legal de la sociedad o cooperativa.

¹¹ Grupo de personas que realiza alguna actividad económica comprobable a través de una Institución Pública según formato adjunto en el formulario.

¹² Oportunidad del mercado: negocios vinculados a una necesidad o demanda con proyección creciente o cambiante, favorable para un emprendimiento o que asegure estabilidad futura.

¹³ Factibilidad técnica: Contar con todo lo necesario para una correcta y exitosa ejecución del proyecto.

¹⁴ Considera a los proyectos postulados a fondos del Estado y que requieran de un porcentaje de cofinanciamiento para realizar la ejecución

¹⁵ Se entenderá por dependientes directos, aquellas personas que compartan con el funcionario la casa habitación.

¹⁶ Trabajadores o Familiares directos (padre, madre, hermano, hijo, cónyuge, conviviente)

¹⁷ Familiares directos¹⁷ (hijo, hermano, madre o padre).

2.8 ¿Cuáles son los rubros que podrán ser parte de este programa?

A continuación se describe en una tabla:

Comercio Servicio y Artesanía

Rubro	Descripción del rubro.	Ítem a financiar	Restricciones en %
Comercio	Panadería y/o pastelería solo con el objetivo de obtener resolución sanitaria	a) Habilitación de infraestructura (materiales de construcción) a excepción del radier	Sin restricción.
		b) Adquisición de maquinarias, equipos y/o herramientas nuevas.	
	Negocio provisión menor solo con el objetivo de obtener resolución sanitaria.	c) Materias primas e insumos.	Hasta el 30% del monto total solicitado.
Servicio	Alojamiento. (Hotel, Hostal, Hostería, Residencial. Cabañas) Solo con el objetivo de obtener patente comercial y/o seguridad, o mejora de calidad del servicio.	a) Habilitación de infraestructura (materiales de construcción) a excepción del radier.	Sin restricción.
		b) Adquisición de maquinarias, equipos y/o herramientas nuevas asociado a minimizar riesgos o mejorar la calidad del servicio.	
		c) Asesoría y/o consultoría ¹⁸ que permita obtener patente comercial, cabe señalar que de ser superior el monto de la asesoría, él beneficiario deberá aportar la diferencia lo que se considerará como aporte propio.	Se evaluara monto según precio de mercado. No se considera la casa habitación para uso particular.
		d) Acciones de promoción y difusión que fortalezcan la identidad local.	Hasta un 10% del monto total.
Servicio	Alimentación (restaurantes) solo con el objetivo de obtener patente comercial o mejora de calidad del servicio.	a) Habilitación de infraestructura (materiales de construcción) excepción del radier.	Sin restricción.
		b) Adquisición de maquinarias, equipos y/o herramientas nuevas asociado a minimizar riesgos o mejorar la calidad del servicio.	Sin restricción.
		c) Asesoría y/o consultoría que permita obtener patente comercial.	Se evaluara monto según precio de mercado. No se considera la casa habitación.
		d) Acciones de promoción y difusión que fortalezcan la identidad local.	Hasta un 10% del monto total.
Servicio	Mecánica o a fin, Servicios de electricidad, construcción de obras menores	a) Adquisición de maquinarias, equipos y/o herramientas nuevas o elementos de protección de seguridad.	Sin restricción.
		b) Asesoría para obtener patente comercial. O en temas específicos que mejoren la calidad del servicio.	Sin restricción.

¹⁸ Elaboración de carpeta para la obtención de patente y resolver observaciones, será responsable del seguimiento de la ejecución el beneficiario.

		d) Acciones de promoción y difusión que promuevan la entrega del servicio.	Hasta 10% del monto total.
Servicio	Servicio de Aseo y lavandería	a) Adquisición de maquinarias, equipos y/o herramientas nuevas o elementos de protección de seguridad. b) Habilitación de infraestructura (materiales de construcción)	Sin restricción.
Servicio	Servicio de banquetería	b) Adquisición de maquinarias, equipos y/o herramientas nuevas o elementos que permitan entregar mayor seguridad al cliente.	Sin restricción.
Artesanía	Artesanía con identidad local utilizando materias primas del territorio, con foco principal en talabarteros	a) Adquisición de maquinarias, equipos y/o herramientas nuevas que permitan mejorar la calidad de los productos.	Sin restricción.
		b) Materias primas e insumos.	Hasta el 30% del monto total solicitado.
		c) Acciones de promoción y difusión que fortalezcan la identidad local.	Hasta 10% del monto total.

Agropecuario.

Producción agropecuaria	Producción de frutales (nueces, damascos, otros, según la localidad y/o comuna donde se desarrollará el programa)	a. Infraestructura productiva destinada a la agregación de valor (ej. Secadores asociativos) b. Maquinaria Productiva y/o equipamiento para sala de procesos a excepción del radier. c. Equipamiento (kit de producción ¹⁹) d. Asesoría técnica destinada al mejoramiento productivo y agregación de valor e. Material de comercialización, promoción y/o difusión de productos	Sujeto a la evaluación de cada una de las iniciativas de acuerdo a Plan de Negocios, criterios establecidos y a las vocaciones del territorio. Las inversiones deben realizarse en una línea: a, b o c. Las Líneas d y e pueden ser complementarias de algunas de las anteriores, en hasta un 50% del total de las inversiones.
Producción agropecuaria	Producción caprina	a. Infraestructura productiva destinada a la agregación de valor (ej. bodega de maduración asociativa, sala de elaboración de quesos asociativa, infraestructura para forraje hidropónico) b. Maquinaria Productiva y/o equipamiento para sala de procesos a excepción del radier. c. Equipamiento (Kit de producción ²⁰) d. Asesoría técnica destinada al mejoramiento productivo y agregación de valor	Sujeto a la evaluación de cada una de las iniciativas de acuerdo a Plan de Negocios, criterios establecidos y a las vocaciones del territorio. Las inversiones deben realizarse en una línea: a, b o c. Las Líneas d y e pueden ser complementarias de algunas de las anteriores, en hasta un 50% del total

¹⁹ Kit de equipamiento nogales para partidura de nuez: mesón, martillos, dispensadores, saca nuez, selladoras, envases, materiales de higiene, delantal, cofias.

²⁰ Kit producción caprina para elaboración de quesos: mesón acero, moldes, cuajo, cofias, guantes, delantal y materiales de higiene.

		e. Material de comercialización, promoción y/o difusión de productos	de las inversiones.
Producción agropecuaria	Producción apícola	<p>a. Infraestructura productiva destinada a la agregación de valor (ej. Salas de envasado asociativas)</p> <p>b. Maquinaria Productiva y/o equipamiento para sala de procesos a excepción del radier.</p> <p>c. Equipamiento (kit de producción²¹)</p> <p>d. Asesoría técnica destinada al mejoramiento productivo y agregación de valor</p> <p>e. Material de comercialización, promoción y/o difusión de productos</p>	<p>Sujeto a la evaluación de cada una de las iniciativas de acuerdo a Plan de Negocios, criterios establecidos y a las vocaciones del territorio.</p> <p>Las inversiones deben realizarse en una línea: a, b o c. Las Líneas d y e pueden ser complementarias de algunas de las anteriores, en hasta un 50% del total de las inversiones.</p>
Producción agropecuaria	Producción de hortalizas	<p>a. Infraestructura productiva destinada a la agregación de valor (ej. Invernaderos)</p> <p>b. Maquinaria Productiva y/o equipamiento para sala de procesos a excepción del radier.</p> <p>c. Equipamiento (kit de producción²²)</p> <p>d. Asesoría técnica destinada al mejoramiento productivo y agregación de valor</p> <p>e. Material de comercialización, promoción y/o difusión de productos</p>	<p>Sujeto a la evaluación de cada una de las iniciativas de acuerdo a Plan de Negocios, criterios establecidos y a las vocaciones del territorio.</p> <p>Las inversiones deben realizarse en una línea: a, b o c. Las Líneas d y e pueden ser complementarias de algunas de las anteriores, en hasta un 50% del total de las inversiones.</p>
Producción agropecuaria	Agroindustria	<p>a. Infraestructura productiva destinada a la agregación de valor</p> <p>b. Maquinaria Productiva y/o equipamiento para sala de procesos a excepción del radier.</p> <p>c. Equipamiento</p> <p>d. Asesoría técnica destinada al mejoramiento productivo y agregación de valor</p> <p>e. Material de comercialización, promoción y/o difusión de productos</p>	<p>Sujeto a la evaluación de cada una de las iniciativas de acuerdo a Plan de Negocios, criterios establecidos y a las vocaciones del territorio.</p> <p>Las inversiones deben realizarse en una línea: a, b o c. Las Líneas d y e pueden ser complementarias de algunas de las anteriores, en hasta un 50% del total de las inversiones.</p>

²¹ Kit de producción actividad apícola: Alzas, tinetas, tambores, trajes de cosecha, esfumadores, envases.

²² Kit de producción hortalizas: semillas, bandejas de almácigos, bandejas de recolección, envases o empaque, herramientas.

2.9 ¿Qué podrá financiarse del plan de negocios?

Los ítems que podrán ser financiados en el plan de negocios son los siguientes:

a) Habilitación o construcción de Infraestructura: Consiste en el mejoramiento y/o habilitación del o los espacios físicos productivos como por ejemplo: reparación de pisos, techumbres, tabiques, pintura, etc., a excepción de radieres. Para el caso de construcción de infraestructura, esta sólo podrá ser financiada si el lugar donde se realice es propio o se acredita un arriendo proyectado por más de 5 años y que cuente con la autorización del dueño para su construcción.

b) Maquinaria y equipamiento: Activos necesarios para el desarrollo de la actividad comercial y/o que mejoren las condiciones del lugar de procesos.

c) Asesoría técnica: Servicio orientado a entregar conocimiento posterior a la adjudicación del fondo, información y/o herramientas técnicas.

d) Promoción y difusión de la actividad: Gastos en servicios publicitarios de promoción y difusión de las iniciativas. Ejemplo: ámbito comercial: avisos, sitios web, letreros- Folletería; papelería corporativa para envases, empaques y embalajes, acciones para mejorar los canales de venta, entre otros.

2.10 ¿Qué no financia?

El Programa No financia los siguientes ítems:

- a) Mano de obra
- b) Arriendos de cualquier tipo
- c) Productos segunda mano
- d) Compra y/o reparación de vehículos
- e) Fletes y o envío de productos
- f) Pago de deudas
- g) Compra de bienes raíces
- h) Impuesto que tengan carácter de recuperables por parte del beneficiario
- i) Gastos de movilización (pasajes, combustibles)

3. ¿Qué sucede en caso de incumplimiento?

En caso de incumplimiento por parte de los beneficiarios a lo establecido en las bases y declaración de compromisos del Programa, la Fundación Minera Los Pelambres, tendrá la facultad de solicitar la devolución del monto adjudicado; quedando quienes incumplan, inhabilitados para postular a nuevas líneas de inversión.

Serán causales de Incumplimiento;

- El uso de la totalidad o parte de los recursos adjudicados en fines diferentes a los estipulados en las bases y en la declaración de compromisos.
- No realizar las actividades comprometidas en los plazos establecidos, sin justificación pertinente informada a la Fundación Minera Los Pelambres.
- La no presentación de rendición de gastos, presentación incompleta, o con documentos que no correspondan a lo establecido en las presentes bases.
- No participar de las capacitaciones asociadas al Programa.
- No participar del proceso de evaluación del Programa.

Anexo 1: Método Canvas

La metodología Canvas parte de la idea de una propuesta de valor, para un negocio o servicio, la cual debe ser comunicada a los potenciales clientes. Esto conllevará la necesaria disponibilidad de recursos y obligará a establecer relaciones con agentes externos e internos.

1. **Segmentos de clientes.** El objetivo es de agrupar a los clientes con características homogéneas en segmentos definidos y describir sus necesidades, averiguar información geográfica y demográfica, gustos, etc. Después, uno se puede ocupar de ubicar a los clientes actuales en los diferentes segmentos para finalmente tener alguna estadística y crecimiento potencial de cada grupo.
2. **Propuestas de valor.** El objetivo es de definir el valor creado para cada Segmento de clientes describiendo los productos y servicios que se ofrecen a cada uno. Para cada propuesta de valor hay que añadir el producto o servicio más importante y el nivel de servicio. Estas primeras dos partes son el núcleo del modelo de negocio
3. **Canales.** Se resuelve la manera en que se establece contacto con los clientes. Se consideran variables como la información, evaluación, compra, entrega y postventa. Para cada producto o servicio que identificado en el paso anterior hay que definir el canal de su distribución adecuado, añadiendo como información el ratio de éxito del canal y la eficiencia de su costo.
4. **Relación con el cliente.** Aquí se identifican cuáles recursos de tiempo y monetarios se utiliza para mantenerse en contacto con los clientes. Por lo general, si un producto o servicio tiene un costo alto, entonces los clientes esperan tener una relación más cercana con nuestra empresa.
5. **Fuentes de ingresos.** Este paso tiene como objetivo identificar que aportación monetaria hace cada grupo y saber de dónde vienen las entradas (ventas, comisiones, licencias, etc.). Así se podrá tener una visión global de cuáles grupos son más rentables y cuáles no.
6. **Recursos clave.** Después de haber trabajado con los clientes, hay que centrarse en la empresa. Para ello, hay que utilizar los datos obtenidos anteriormente, seleccionar la propuesta de valor más importante y la relacionarse con el segmento de clientes, los canales de distribución, las relaciones con los clientes, y los flujos de ingreso. Así, saber cuáles son los recursos clave que intervienen para que la empresa tenga la capacidad de entregar su oferta o propuesta de valor.
7. **Actividades clave.** En esta etapa es fundamental saber qué es lo más importante a realizar para que el modelo de negocios funcione. Utilizando la propuesta de valor más importante, los canales de distribución y las relaciones con los clientes, se definen las actividades necesarias para entregar la oferta.
8. **Asociaciones claves.** Fundamental es realizar alianzas estratégicas entre empresas, Joint Ventures, gobierno, proveedores, etc. En este apartado se describe a los proveedores, socios, y asociados con quienes se trabaja para que la empresa funcione. ¿Qué tan importantes son? ¿se pueden reemplazar? ¿pueden convertir en competidores?
9. **Estructura de costos.** Aquí se especifican los costos de la empresa empezando con el más alto (marketing, producción, etc.). Luego se relaciona cada costo con los bloques definidos anteriormente, evitando generar demasiada complejidad. Posiblemente, se intente seguir el rastro de cada costo en relación con cada segmento de cliente para analizar las ganancias.

<p>Socios clave</p> <p>¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros suministradores clave? ¿Por qué es tan clave nuestro proveedor de nuestros socios? ¿Por qué actividades clave realizan los socios?</p> <p>Medio de contacto para socios: Dirección de correo electrónico: Dirección de teléfono y/o presencial para socios</p>	<p>Actividades clave</p> <p>¿Por qué actividades clave realizamos nuestra propuesta de valor? ¿Qué recursos claves de distribución? ¿Qué recursos claves de producción? ¿Qué recursos claves de logística?</p> <p>Categorías: Operativa Comercial Administrativa Financiera</p>	<p>Propuestas de valor</p> <p>¿Por qué valor entregamos al cliente? ¿Por qué de los problemas de nuestro cliente vemos e resolvimos e resolvimos? ¿Por qué nuestros clientes de producción y servicios ofrecemos a estos segmentos de cliente? ¿Por qué recordamos del cliente en estos sectores, subsectores?</p> <p>Características: Personalizado Accesible Seguro Rápido Flexible Escalable Integrado Sostenible Innovador Diferenciador</p>	<p>Relaciones con clientes</p> <p>¿Por qué tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de cliente? ¿Por qué los tiempos establecidos? ¿Por qué los canales establecidos? ¿Por qué los canales establecidos con el sector de nuestro mercado objetivo? ¿Por qué los canales establecidos?</p> <p>Beneficios: Personalización Accesibilidad Seguridad Rapidez Flexibilidad Escalabilidad Integración Sostenibilidad Innovación Diferenciación</p>	<p>Segmentos de cliente</p> <p>¿Por qué qué estamos creando/valorando? ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?</p> <p>Segmentos de cliente: Segmento de clientes Segmento de clientes Segmento de clientes</p>
<p>Recursos clave</p> <p>¿Por qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor? ¿Qué recursos claves de distribución? ¿Qué recursos claves de producción? ¿Qué recursos claves de logística?</p> <p>Tipos de recursos: Humano Tecnológico Financiero Organizativo Relacional</p>	<p>Canales</p> <p>¿Por qué canales de qué canales queremos ser contactados nuestros segmentos de cliente? ¿Por qué canales contactamos ahora? ¿Por qué canales utilizamos nuestros canales? ¿Por qué canales utilizamos mejor? ¿Por qué canales son más eficientes en costos? ¿Por qué canales utilizamos con los recursos de cliente?</p> <p>Factores del Canal: ¿Por qué canales utilizamos canales de distribución y métodos de venta con mayor? ¿Por qué canales utilizamos canales de distribución y métodos de venta con mayor? ¿Por qué canales utilizamos canales de distribución y métodos de venta con mayor? ¿Por qué canales utilizamos canales de distribución y métodos de venta con mayor? ¿Por qué canales utilizamos canales de distribución y métodos de venta con mayor? ¿Por qué canales utilizamos canales de distribución y métodos de venta con mayor?</p>			
<p>Estructura de costes</p> <p>¿Cuáles son los costes más importantes. Materiales o nuestro modelo de negocio? ¿Por qué recursos clave son los más costosos? ¿Por qué actividades clave son los más costosas?</p> <p>en la respuesta más: Operativa Comercial Administrativa Financiera</p> <p>Características de ejemplo: Accesible Seguro Rápido Flexible Escalable Integrado Sostenible Innovador Diferenciador</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>¿Por qué qué valor está el cliente dispuesto a pagar nuestros clientes? ¿Por qué qué valor está el cliente dispuesto a pagar nuestros clientes? ¿Por qué qué valor está el cliente dispuesto a pagar nuestros clientes? ¿Por qué qué valor está el cliente dispuesto a pagar nuestros clientes?</p> <p>Tipos: Operativa Comercial Administrativa Financiera</p> <p>precio fijo: Operativa Comercial Administrativa Financiera</p> <p>precio variable: Operativa Comercial Administrativa Financiera</p>		



Anexo 2

PROGRAMA CANELA EMPRENDE

DECLARACION JURADA

ORGANIZACIÓN PRODUCTIVA INFORMAL

En Canela, con fecha ____ de ____ de 2017, Yo _____, Rut _____, con domicilio en _____, localidad de _____, Comuna de Canela, declaro bajo juramento que he sido nombrado de forma voluntaria por los socios como representante de la organización denominada _____, la cual está conformada hace ____ años y tiene como objetivo productivo _____.

La organización está formada por las siguientes personas:

Nombre	Rut	Dirección	Localidad	Cargo en la organización
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

Tomo conocimiento que como representante de dicha organización, en el caso de adjudicarse el proyecto del Programa Canela Emprende 2017, seré el responsable directo de las siguientes funciones:

- Ejecución Técnica y Financiera del Proyecto
- Disponer y entregar información para el seguimiento del proyecto
- Velar por el correcto uso de las inversiones asociadas al proyecto evitando donar, ceder o vender en un periodo de al menos 5 años.

Toman conocimiento y firman en conformidad

1. Nombre 1
Rut
Firma

2. Nombre 1
Rut
Firma

3. Nombre 1
Rut
Firma

4. Nombre 1
Rut
Firma

5. Nombre 1
Rut
Firma

6. Nombre 1
Rut
Firma

7. Nombre 1
Rut
Firma

8. Nombre 1
Rut
Firma

9. Nombre 1
Rut
Firma

10. Nombre 1
Rut
Firma



Anexo 3
PROGRAMA CANELA EMPRENDE

Certificación de actividad productiva
Organizaciones informales

Con fecha ___ de ___ de 2017, certifico que la organización _____, es una organización productiva que desarrolla la actividad de económica de _____, en la comuna de _____ desde el año _____ y que su objetivo productivo es _____

Nombre: _____
Rut: _____
Firma: _____