## **BASES CONCURSO “EMPRENDE VIVO” 2025**

**Ilustre Municipalidad de Rancagua – Departamento de Desarrollo Económico Local (DDEL)** Rancagua, 2025.

### **INTRODUCCIÓN**

El Departamento de Desarrollo Económico Local de la Dirección de Desarrollo Comunitario de la Municipalidad de Rancagua promueve un **Desarrollo Económico Local Participativo y Equitativo**, impulsa el uso sostenible de los recursos y potencia el talento emprendedor de la comuna. Mediante diagnóstico de campo y entrevistas a beneficiarios de años anteriores y en la actualidad, se han identificado barreras que limitan el crecimiento de los emprendimientos locales:

1. **Conocimientos insuficientes en gestión integral de negocios.**
2. **Uso limitado de herramientas digitales de comercialización.**
3. **Débil capacitación técnica en cada rubro.**
4. **Falta de acceso a financiamiento y desconocimiento de opciones disponibles.**
5. **Dificultad para articular un modelo de negocio claro y presentarlo efectivamente.**

Para reducir estas brechas, nace el fondo “EMPRENDE VIVO”, que combina **asignación de recursos** con **capacitación práctica** en Modelo Canvas y Pitch, el cual no solo proporciona dinero (asignación de recursos) a los emprendedores, sino que también ofrece capacitación práctica en dos herramientas importantes: el Modelo Canvas, que es una herramienta para diseñar y ordenar modelos de negocio para los emprendedores, dando estructura en nueve pasos importantes. A continuación, se explica en qué consiste cada cuadrante y el orden correcto para desarrollarlos:

#### 1. Segmento de clientes

Identificar cómo es el público objetivo y determinar el cliente ideal: ¿Quiénes son? ¿Dónde viven? ¿Cuántos años tienen? ¿Cuáles son sus intereses? ¿Qué hacen?

Es importante considerarlos a todos ya que, en función al tamaño y tipo de negocio, podemos hablar de varios tipos.

#### 2. Propuesta de valor

¿Qué es lo que se puede ofrecer?

Reconoce cuál es el elemento diferenciador que lleva a los clientes potenciales a decidirse por el negocio, y no por el de la competencia. Para que esto ocurra, se debe resolver las necesidades del consumidor y tomar en cuenta uno o dos de estos aspectos clave: precio, novedad, desempeño, velocidad de servicio, diseño, reducción de costos o marca.

#### 3. Canales

Detalla la forma en que se comunica con el cliente: cómo y dónde se ofrecen los servicios, de qué manera se contactan los clientes, medios de distribución, entre otros.

#### 4. Relación con clientes

Si además de dar valor con la oferta, se interactúa con el cliente, la idea de negocio tendrá el éxito casi asegurado. Un buen servicio garantizará relaciones buenas y estables con cliente, y probablemente, las referencias también aumentarán.

#### 5. Fuentes de ingreso

Describe la forma en la que el negocio generará ganancias. Se debe crear un esquema de cuáles serán los recursos principales que se necesitan y el costo:¿Por cuál valor los clientes están realmente dispuestos a pagar? ¿Actualmente, por qué se paga? ¿Cómo prefieren pagar?

#### 6. Actividades clave

Al tener conocimiento de las estrategias del emprendimiento, se obtendrá una comprensión más completa de lo que se debe ocupar día a día. Se trata de enfocar en la resolución de problemas, en las redes y en la calidad del producto o servicio.

#### 7. Recursos clave

¿Qué se necesita para que el negocio se concrete? De la misma forma que una propuesta de valor necesita un flujo de trabajo activo, también requiere recursos físicos, intelectuales, financieros y/o humanos.

#### 8. Socios clave

Es importante crear alianzas con inversores, proveedores, organismos públicos o privados, así como cualquier tipo de colaboradores para: optimizar economías a escalas, reducir riesgos e incertidumbres, y adquirir recursos y actividades particulares.

#### 9. Estructura de costes

En esta etapa, se consideran economías de escala, costes constantes, variables y ganancias. Hay que considerar los más importantes y costosos.

Por otro lado, tenemos el Pitch, que es una presentación breve y persuasiva, generalmente utilizada para vender una idea, producto o servicio. Su objetivo es despertar el interés del público y convencerlo para que tome una acción específica, como invertir en una empresa o comprar un producto.

##

## **I. OBJETIVOS**

**1. Facilitar la adquisición de maquinaria, herramientas y materiales clave para el inicio o mejora de operaciones, reduciendo la brecha de financiamiento inicial.**

El fondo dará dinero para que los emprendedores puedan comprar cosas importantes para empezar o mejorar su negocio, como maquinaria, herramientas y materiales. Este dinero se usa para cubrir la falta de recursos que muchos emprendedores tienen al principio de su proyecto.

La idea es que, con este apoyo económico, los emprendedores puedan convertir sus ideas en proyectos reales, que puedan operar y generar resultados desde el principio. Esto ayuda a que el negocio sea productivo y crezca más rápido.

**2. Capacitar en el uso del Modelo Canvas para diseñar un plan de negocio sólido y coherente.**

El fondo también ayudará a los emprendedores a aprender a usar el Modelo Canvas. Este modelo es una herramienta que ayuda a diseñar el plan de negocio, organizando las ideas de manera clara y efectiva.

Usar el Modelo Canvas ayuda a los emprendedores a ver claramente qué oportunidades y riesgos tiene su negocio. Les permite tomar decisiones informadas y mejorar la probabilidad de que su proyecto sea viable y exitoso.

**3. Entrenar en técnicas de Pitch para comunicar de forma clara y persuasiva la propuesta de valor.**

El fondo enseñará a los emprendedores cómo hacer un "Pitch", que es una presentación corta y persuasiva de su proyecto. Este Pitch debe convencer a otros de que su negocio vale la pena y es una buena inversión.

Un buen Pitch aumenta las posibilidades de que los emprendedores reciban fondos del gobierno o de otras entidades. Además, un Pitch efectivo puede ayudar a crear alianzas estratégicas, lo que significa trabajar con otros para crecer juntos.

El objetivo final del fondo es fortalecer o mejorar tres aspectos clave de los proyectos de los emprendedores:

* **Planificación**: Ayuda a los emprendedores a planificar mejor sus negocios usando el Modelo Canvas antes detallado.
* **Formalización**: Facilita que los proyectos sean más formales y estructurados, posiblemente en términos legales o administrativos.
* **Sostenibilidad**: Busca asegurar que los proyectos puedan mantenerse a largo plazo, siendo económicamente viables y sostenibles.

**II. REQUISITOS**

Podrán postular quienes cumplan todos estos criterios:

1. **Residencia en Rancagua** (controlada con el Registro Social de Hogares actualizado, comprobante de residencia emitido por la Junta de Vecinos y/o boleta de servicios básicos u otros).
2. Nacionalidad Chilena o Cédula de identidad Vigente con Rut permanente.
3. **Ser mayor de 18 años.**
4. **Emprendimientos en marcha** (mínimo 18 meses de operación).
5. **Debe ser productor o fabricante de sus productos y/o servicios (en vías de formalización) y Compraventa (formalizado).**
6. **Participación activa** en el programa (100 % de asistencia a los talleres detallados en los criterios de evaluación).
7. **Proyecto individual** (hasta un beneficiario por grupo familiar).
8. **Capacidad de lectura y escritura**, para elaborar la postulación.
9. **NO haber recibido fondos anteriores del departamento de Desarrollo Económico Local (últimos 2 años).**
10. **Documentación completa (Anexos 1, 2, 3 y 4):** Facilita la evaluación estructurada y transparente.

***Justificación****:* Estos requisitos aseguran foco en quienes más pueden aprovechar el apoyo y garantizan transparencia y el buen uso de recursos. Además, cada requisito responde a una necesidad de control, equidad y efectividad en la asignación de los aportes.

## **III. POSTULACIÓN**

**Documentos que se deben presentar:**

1. **Formulario de postulación (ANEXO N°1)**: Formulario oficial que debe ser llenado correctamente, con letra clara y legible.
2. **Carta de Compromiso (ANEXO N°2)**: Carta de compromiso firmada por el postulante, en la que se compromete a aceptar las Bases del Fondo Concursable “Emprende Vivo”, en su totalidad, sus posteriores modificaciones, agregaciones, rectificaciones y/o anexos.
3. **Cotizaciones**: Cotizaciones actualizadas de los materiales y equipamiento que se planea comprar con los fondos. Estas deben ser claras y detalladas, deben corresponder a las utilizadas en la postulación, reafirmando que lo adquirido corresponde al plan aprobado, además de verificar que el proveedor emisor de la factura coincida con la cotización ganadora.
4. **Comprobante de residencia**: Documento que confirme que el postulante reside en la comuna de Rancagua.
5. **Otros documentos relevantes**: Cualquier otro documento que sea solicitado en el formulario o por la comisión evaluadora.

**Justificación:**

El proceso de **reasignación de fondos** y la **compra asistida** aseguran que los recursos se utilicen de la manera más eficiente posible, permitiendo una ejecución más ágil y optimizando los resultados. Al tener un proceso dinámico de reasignación, se asegura que todos los fondos se utilicen de manera efectiva y que el dinero llegue a los proyectos más prometedores.

## **IV. CUÁNTO SE FINANCIA Y QUÉ SE FINANCIA**

1. **Monto máximo a postular**: El monto máximo que un emprendedor puede solicitar es **$300.000** y está destinado exclusivamente a materiales o equipamiento especificados en el Plan de Negocio**.** Si se presenta una solicitud por un monto superior a esta cifra, el proyecto será descalificado y no se considerará para adjudicación. Solo se evaluarán los proyectos que respeten este límite.

**Mediante el fondo concursable se financia:**

1. **Activos Fijos y Equipamiento:** Maquinaria, mobiliario, herramientas especializadas.
2. **Materiales e implementos de producción:** Insumos, materias primas, consumibles.

**Queda excluido del financiamiento:**

1. Bienes de consumo personal (teléfonos, computadores).
2. Servicios (personal, transporte, publicidad, alojamiento).
3. Obras civiles, reparaciones de viviendas y vehículos.
4. Armas y sistemas de seguridad.

***Justificación****: Se priorizan inversiones que generan activo tangible y duradero en el emprendimiento, evitando gastos operativos o personales que no trazan inversión productiva.*

## **V. SOBRE LAS COTIZACIONES**

1. **Mínimo dos cotizaciones formales** por cada ítem solicitado.
2. Deben incluir RUT, razón social, dirección, detalle de unidades y precios.
3. **Factura o boleta electrónica** obligatoria: facilita la trazabilidad y rendición de cuentas.

***Justificación****:* Este mecanismo promueve transparencia, evita sobreprecios y fortalece la rendición de cuentas frente a la comunidad.

**VI. CRITERIOS DE EVALUACIÓN**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Criterio** | **Puntaje****(Nota 1-7)** | **Descripción detallada y justificación** |
| **Claridad y viabilidad del Canvas** la estructura del modelo de negocios Este punto se refiere a que el Modelo Canvas debe ser fácil de entender (claridad) y debe mostrar si el negocio tiene buenas posibilidades de éxito (viabilidad). | 1–7 | Se analiza coherencia interna entre segmentos, propuesta de valor, canales y estructura de costos.**Claridad**: Quiere decir que el modelo debe ser fácil de leer y entender para cualquiera que lo vea, incluso si no sabe mucho sobre tu negocio. Todos los elementos deben estar bien organizados y explicados.**Viabilidad**: Esto quiere decir que el modelo debe demostrar que tu negocio puede funcionar bien. Debe mostrar que tienes una buena idea que tiene potencial para generar ingresos y crecer. Es como comprobar que tu idea de negocio tiene "sentido" y que es posible llevarla a cabo con éxito. |
| **Coherencia financiamiento–objetivos** | 1–7 | Evaluación de si el monto solicitado se alinea con las metas planteadas y el impacto esperado. |
| **Calidad y efectividad del Pitch** **Calidad:** El Pitch debe ser claro, bien estructurado y profesional. Es importante que la persona que lo escucha entienda rápidamente lo que hace el negocio, cómo lo hace y por qué es valioso. Un Pitch de buena calidad tiene todos los puntos importantes bien cubiertos, de manera cl**ara y concisa.****Efectividad:** Un Pitch efectivo no solo explica el negocio, sino que también convence y atrae. Es el que logra captar la atención, genera interés y, lo más importante, aumenta las probabilidades de que el proyecto reciba fondos o apoyo. En otras palabras, un Pitch efectivo es el que tiene el poder de persuadir a los inversores o evaluadores de que el proyecto tiene potencial | 1–7 | Se valora la capacidad de síntesis, uso de storytelling y persuasión en menos de 3 párrafos.**Capacidad de síntesis**: Esto significa que debes ser capaz de resumir y explicar tu negocio o idea de manera clara y breve. En lugar de dar demasiados detalles, debes enfocarte en lo más importante y decirlo de forma concisa. Es como contar lo esencial en pocas palabras, sin extenderte demasiado.**Uso de storytelling**: Es contar una historia. En este caso, se refiere a que no solo expliques lo que hace tu negocio, sino que también lo hagas de una manera que sea atractiva y emocionante. Es contar la historia detrás de tu idea de forma que capte la atención y conecte emocionalmente con quien lo escucha.**Persuasión**: La persuasión es convencer a la persona de que tu proyecto es una buena idea. Debes usar tus palabras para lograr que tu audiencia quiera apoyar tu proyecto o invertir en él.**En menos de 3 párrafos**: Todo esto (síntesis, storytelling y persuasión) debe ser hecho de manera tan eficiente que no se extienda más de tres párrafos. Es decir, en muy poco espacio, debes lograr transmitir todo eso de forma efectiva. |
| **Participación en el programa “Vivo Emprende”** | 1–7 | Puntaje proporcional al nivel de asistencia y participación activa en talleres y asesorías. |
| **Estrategias de marketing de uso exclusivo del emprendimiento** **(redes sociales, logos, logística, entre otros)** | 1–7 | Conocimiento y uso de canales digitales (redes sociales, pagina Web, correos, Whatssap) |
| **Aporte del concursante** | 1-7 | - Aporte de a lo menos 10% en dinero en la compra del proyecto- Aporte del 5% en gasto no pecuniario o no monetario, ( bienes, servicios, infraestructura) |

***Justificación****:* Estos 6 criterios de evaluación balancean aspectos técnicos, financieros y sociales, garantizando una selección integral y equitativa.

**VII. ADJUDICACIÓN**

1. **Comisión Evaluadora**: La comisión encargada de evaluar y asignar los fondos estará conformada por el **Jefe del Departamento de Desarrollo Económico Local (DDEL)** y **tres** **funcionarios** de la Dirección de Desarrollo Comunitario. Esta comisión será la encargada de asignar los recursos en función de los **puntajes obtenidos por cada proyecto** y de acuerdo con el presupuesto disponible.
2. **Asignación hasta Agotar Presupuesto**: Los fondos se asignarán **hasta que se agote el presupuesto disponible**. Si algún proyecto seleccionado no cumple con los requisitos o el dinero no se utiliza correctamente, los fondos **devueltos serán reasignados según el orden de mérito** de los proyectos, sin necesidad de realizar un nuevo llamado.
3. **Aporte Máximo**: El monto máximo que se puede recibir por cada proyecto es de **$300.000**, y este monto será **destinado exclusivamente a la compra de materiales o equipamiento** que estén claramente especificados en el **Plan de Negocio** presentado por el emprendedor. Los gastos deben ser justificados y estar directamente relacionados con la mejora del proyecto.

**VIII. RENDICIÓN DE FONDOS Y CONDICIONES DE ENTREGA**

1. **Condiciones de rendición (ANEXO N°4 FORMULARIO DE RENDICIÓN)**: La rendición de los fondos otorgados deberá realizarse ante el Departamento de Desarrollo Económico Local **(DDEL)** o la oficina correspondiente del municipio donde se presentó el proyecto. La rendición debe incluir la **presentación del original de la boleta o factura**, las cuales debe obligatoriamente presentar:

a) Factura o boleta electrónica: Debe ser a nombre del beneficiario y debe coincidir con las cotizaciones presentadas en la postulación (detalle de la compra, cantidades y montos), los productos deben corresponder a lo autorizado, la factura debe decir “pago contado”, no se permite el pago a crédito, ya que los dineros ocupados son los otorgados, la factura debe venir con fecha posterior a la emisión del Decreto exento que otorga los fondos a rendir. Ser originales (sin enmendaduras ni modificaciones) y estar dentro del plazo estipulado para la rendición.

1. **Plazo para la rendición**: La rendición debe realizarse dentro del plazo establecido. En caso de no presentar la rendición en el plazo correspondiente, el beneficiario deberá devolver los fondos otorgados dentro de los 45 días posteriores al vencimiento del plazo de rendición. El municipio podrá tomar acciones legales o administrativas para recuperar el monto entregado, y el incumplimiento podrá llevar a sanciones, como por ejemplo, la inhabilitación para participar en futuros fondos concursables del municipio.
2. **Declaración simple ANEXO N°3**: Cada beneficiario deberá firmar una declaración simple, donde acepta las condiciones del desarrollo y rendición de los fondos otorgados, así mismo, los bienes y/o materiales adquiridos con el fondo “EMPRENDE VIVO”, se utilizarán de acuerdo a lo estipulado en las Bases de dicho Concurso..
3. **Entrega del premio**: El premio en dinero será entregado al emprendedor en un cheque único y en una sola cuota. Este monto sólo podrá ser utilizado para la compra de materiales o equipamiento especificado en el Plan de Negocio presentado. No se podrá usar el fondo para comprar otros productos, aunque sean del mismo rubro.

El beneficiario deberá realizar las compras y presentar las boletas o facturas correspondientes por el monto entregado, dentro del plazo establecido en las bases. En caso de no hacerlo, se solicitará la devolución de los recursos y como sanción perderá el derecho a acceder a futuros beneficios municipales.

**VIII. CRONOGRAMA DEL PROCESO**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Actividad** | **Fecha** | **Descripción y objetivo** |
| **Entrega de Bases** | 9 al 13 de junio de 2025 | Publicación y entrega de Bases del concurso y Anexos. (para descarga de antecedentes en pagina web [www.rancagua.cl](http://www.rancagua.cl/) y entrega de bases presencial en oficina de secretaría del Departamento Desarrollo Económico Local, ubicada en Chorrillo N°860, pasillo 2, oficina 4 del Edificio Tomás Guaglén) |
| **Apoyo grupal e individual para elaboración de proyectos** |  16 de junio de 2025 de las 08:30 horas hasta las 13:00 horas | Sesiones orientadas a resolver dudas puntuales y revisar borradores en Oficinas del Departamento de Desarrollo Económico Local , ubicada en Chorrillo N°860, pasillo 2, oficina 4 del Edificio Tomás Guaglén) |
| **Preselección de Proyectos (cumplimiento de requisitos)** |  17 de junio de 2025  | Revisión de antecedentes para la preselección de los proyectos. |
| **Taller 1: Modelo Canvas (50 personas)** | 18 de junio de 2025 | Capacitación práctica sobre las 9 casillas del Canvas y ejemplos locales. (Lugar y Horario a confirmar) |
| **Taller 2: Pitch Efectivo(50 personas)** | 19 de junio de 2025 | Técnicas de storytelling (contar historia) y presentación oral para convencer a evaluadores.(Lugar y Horario a confirmar) |
| **Taller 1: Modelo Canvas (50 personas)** | 23 de junio de 2025 | Capacitación práctica sobre las 9 casillas del Canvas y ejemplos locales.(Lugar y Horario a confirmar) |
| **Taller 2: Pitch Efectivo(50 personas)** | 25 de junio de 2025 | Técnicas de storytelling (contar historia) y presentación oral para convencer a evaluadores.(Lugar y Horario a confirmar). |
| **Recepción de proyectos** | 27 de junio de 2025 | Entrega de formulario, Canvas y Pitch en formato PDF. |
| **Evaluación presencial** | 30 de junio, 1 de julio, 2 de julio, 3 de julio de 2025, de 14:00 horas a las 18:00 horas, lugar a confirmar. | Comisión evaluadora (Punto VI) . |
| **Publicación de resultados** | 7 de julio de 2025 | Anuncio de proyectos adjudicados redes de la Municipalidad. |
| **Entrega de aportes** | 21 de julio de 2025 |  Aporte de hasta $300.000 por proyecto mediante compra asistida o transferencia. |
| **Rendición de cuentas** | 31 de Julio de 2025 | Verificación del uso de recursos: facturas, boletas y memorias de compra. |
| **Seguimiento** | Agosto y septiembre de 2025 | Acompañamiento post-adjudicación para resolver problemas y medir primeros resultados. |
| **Evaluación del proceso** | Septiembre de 2025 | Análisis de impacto, lecciones aprendidas y propuestas de mejoras para futuras versiones del fondo. |

***Justificación****:* Un cronograma claro mejora la organización de postulantes y reduce rechazos por incumplimiento de plazos.

**Contacto y consultas** DDEL – Municipalidad de Rancagua
 Correo: escuela.emprendimiento@rancagua.cl
 Teléfono: +56942778013