

YUNUS

365 VENTANILLA
ABIERTA

Postula para adquirir
financiamiento con el fin
desarrollar tu negocio a
través de **soluciones
innovadoras y sostenibles.**

POSTULACIÓN ABIERTA
ABRIL - AGOSTO 2024

BASES DE POSTULACIÓN



Contenido

Contenido

1.	Descripción del programa	3
2.	Objetivo del programa	3
3.	¿Qué es YUNUS 365?	3
4.	¿A quiénes está dirigido?	4
5.	No podrán participar	4
6.	¿Qué aporta?	5
7.	¿Qué financia?	6
8.	¿Qué NO financia?	6
9.	Proceso de postulación	8
9.1	Inicio de postulación	8
9.2	Admisibilidad	8
9.3	Preselección	9
9.4	Entrevistas	10
9.5	Selección	10
9.6	Criterios de evaluación	10
10.	Traspaso de Recursos, Rendición y Seguimiento	11
10.1	Firma de Convenio de Participación.	11
10.2	Rendición de la Inversión.	12
10.3	Seguimiento	12
10.4	Término anticipado del contrato.	13

1. Descripción del programa

La comuna de Peñalolén, en términos de desarrollo económico local, se caracteriza por tener un alto número de emprendimiento, de los cuales existe un porcentaje importante que se concentran en crear nuevos productos, mejorar sus procesos o incluir nuevas estrategias sostenibles. En este contexto, la Corporación Yunus de la Municipalidad de Peñalolén lanza por 2° año consecutivo una nueva versión del programa de crecimiento Yunus 365, iniciativa que busca capturar la innovación a través del desarrollo de nuevas oportunidades sociales que afectan positivamente en la economía local y generen valor en la comuna.

La Corporación Yunus de la Municipalidad de Peñalolén, a través de sus programas, busca promover el acceso equitativo de la comunidad, al desarrollo social y económico del territorio, generando herramientas de transformación para el crecimiento individual y colectivo que impacten en la calidad de vida de los habitantes de la comuna, mediante una visión que se sustenta en la formación, la articulación y la inclusión. **Yunus 365**, tiene como finalidad potenciar el desarrollo sostenible, la innovación y creatividad en los emprendimientos locales.

“**Yunus 365**” es un aporte financiado por una iniciativa municipal, canalizado a través de la Corporación Yunus de la Municipalidad de Peñalolén y distribuye el presupuesto de este programa en una metodología de ventilla abierta, lo que quiere decir que la convocatoria de este programa de crecimiento se encuentra habilitado gran parte del año, en esta ocasión este programa tendrá habilitada su convocatoria desde abril hasta 31 de agosto del 2024.

En el caso de no cubrir los cupos respectivos, por no cumplimiento en los requisitos de admisibilidad y/o evaluación del proyecto, estos serán cubiertos con el/la postulante que sigue en orden de prelación, considerando la evaluación y los puntajes obtenidos.

2. Objetivo del programa

Fomentar el desarrollo y la implementación de soluciones innovadoras y sostenibles en los emprendimientos locales mediante la asignación de recursos financieros, con el fin de impulsar la productividad, la competitividad y creación de nuevos emprendimientos en la comuna de Peñalolén.

3. ¿Qué es YUNUS 365?

Es un Programa de Crecimiento que entrega aportes monetarios no reembolsables que permite a los proyectos seleccionados formular e implementar un Plan de Trabajo, con el cual se puede acceder a realizar inversiones en sus respectivos negocios. Con el objetivo de potenciar su crecimiento, consolidación y/o el acceso a nuevos negocios vinculados a su principal actividad económica.

Para acceder a este instrumento, los postulantes deben ingresar a <https://yunus.cl/programasdecrecimiento/> descargar las bases del concurso y posteriormente

podrá completar el formulario de postulación y adjuntar la documentación solicitada.

Para dudas o consultas puede escribir al correo rodolfovasquez@penalolen.cl

4. ¿A quiénes está dirigido?

Residentes de la comuna de Peñalolén mayores de 18 años incluye a personas que sean extranjeras debiendo acreditar su residencia definitiva mediante cédula de identidad nacional. La focalización de esta convocatoria está dirigida a emprendedores y emprendedoras con o sin iniciación de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos, que tenga una idea de negocio o un negocio funcionando que principalmente busquen prototipar, validar comercialmente y/o expandir a nuevos mercados sus productos y/o servicios. Los emprendedores que NO cuenten con inicio de actividades en primera categoría ante el S.I.I. y opten a un subsidio mayor a los \$2.000.000.- (dos millones de pesos) deben comprometerse a realizar la formalización de su negocio en un periodo de tiempo menor a 2 meses desde la firma de convenio de participación, considerando una dirección tributaria y/o comercial en la comuna de Peñalolén. ***Es importante señalar que los emprendedores que postulen a esta convocatoria deben contemplar un alto grado de innovación considerando cualquier etapa del desarrollo de su negocio.***

Personas naturales o jurídicas, con iniciación de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos (S.I.I.), que cuenten con una actividad económica vigente, con ventas demostrables deberán acreditar sus ventas mediante Carpeta Tributaria para solicitar créditos, descargada desde la página web del Servicio Impuestos Internos mediante el siguiente [link de acceso;](https://zeusr.sii.cl/AUT2000/InicioAutenticacion/IngresoRutClave.html?https://zeus.sii.cl/dii CGI/carpeta_tributaria/cte_para_creditos_00.cgi)

Solicitud Carpeta Tributaria (Servicios de Impuestos Internos)

www.sii.cl Servicios Online ➡ Situación Tributaria ➡ Carpeta tributaria electrónica ➡ Carpeta tributaria regular ➡ Generar Carpeta (solicitar créditos) ➡ continuar ➡ ingresar datos solicitados ➡ enviar ➡ Guardar Pdf generado

Excepcionalmente podrán postular personas naturales y emprendedores de la Región Metropolitana, bajo la condición de comprometerse mediante una declaración jurada a formalizar su emprendimiento en la comuna de Peñalolén, incluyendo el inicio de actividades, obtención de la patente comercial y todos los permisos correspondientes a la actividad comercial.

5. No podrán participar

- Personas menores de edad.

- Personas que no acrediten residencia en la comuna de Peñalolén.
- Personas cuyo negocio se desarrolle de manera informal y formal en la vía pública BNUP (comercio ambulante, feria libre o persa).
- Personas que su emprendimiento sea la compra y venta de productos.
- Todas aquellas personas beneficiadas con un financiamiento de la Corporación Yunus en más de dos ocasiones durante los últimos 3 años (2021-2022-2023).
- Todas aquellas personas beneficiadas con un financiamiento de la Corporación Yunus entre los años 2022 y 2023. Exceptuando beneficiarios del Programa Potencia Tu Negocio 2022 y 2023, sólo sí continúan la misma línea de negocio, pero con un grado de innovación asociado al crecimiento exponencial de su negocio. (agregar método de evaluación)
- Personas que ya se encuentren seleccionadas por el programa Potencia tu Idea 2024 considerando cualquiera de sus categorías o por el programa Potencia Tu Negocio 2024 sin importar su versión.
- Todas aquellas personas beneficiadas con un financiamiento de la Corporación Yunus que se encuentren en proceso de rendición de fondos.
- Funcionarios/as de la Municipalidad de Peñalolén y/o Corporaciones Municipales; personas con contrato vigente al momento de postular (sin excepción del tipo de contrato, incluyendo contrato por prestación de servicios) y sus parientes hasta el segundo grado de consanguinidad inclusive. Además, se consideran aquellas personas tengan algún tipo de contrato con alguna empresa externa que preste servicios en la Municipalidad de Peñalolén y sus corporaciones.
- Cualquier otra persona que se encuentre en otra circunstancia que implique un conflicto de interés, incluso potencial, y que, en general, afecte el principio de probidad, según determine La Municipalidad de Peñalolén y la Corporación Yunus, en cualquier etapa del programa, aún con posterioridad a la selección.

6. ¿Financiamiento y Cofinanciamiento?

El programa de Crecimiento Yunus 365 busca fomentar la creación y desarrollo de soluciones innovadoras y sostenibles en los emprendedores de la comuna de Peñalolén, mediante la entrega de recursos monetarios para la implementación de un plan de financiamiento. Este aporte va desde \$1.000.000.- (Un millón de pesos) hasta los \$3.000.000.- (tres millones de pesos). Las actuales bases administrativas determinarán qué actividades y/o gastos pueden ser financiados con el subsidio.

Es importante señalar que los emprendedores adjudicados deberán realizar un aporte mínimo del 10% del monto adjudicado, este aporte puede ser aporte pecuniario o no pecuniario. Se

entiende por Aporte nuevo o pecuniario: aquel que tiene su causa en la ejecución del proyecto y que, de no haberse iniciado éste, no se hubiese incurrido en él. En otras palabras, corresponde al aporte comprometido en dinero efectivo. Aporte preexistente, valorado o no pecuniario: el aporte de uso de insumos, equipamiento, infraestructura, destinación de recurso humano, entre otros, ya existentes en el participante aportante al momento de la postulación. Este aporte puede ser demostrado mediante documentos tributarios, documentos legales y/o fotografías.

Ejemplo; El aporte no pecuniario del beneficiario pueden ser las herramientas, maquinarias preexistentes del negocio, valorizando según el estado del artículo o validando mediante facturas, boleta de compra detallada y/o fotografías adjuntas.

7. ¿Qué financia?

Cada emprendedor/a **beneficiario** del programa tendrá la posibilidad de concretar su plan de financiamiento, para la consolidación del negocio, con un monto desde \$1.000.000.- (un millón de pesos) hasta los \$3.000.000.- (tres millones pesos), los cuales podrá destinar en los siguientes ítems:

7.1 Acciones de gestión empresarial.

- a) Acciones de marketing y difusión.
- b) Asesorías en gestión, previa evaluación con el equipo de Incubadora de Negocios de la Corporación Yunus.
- c) Capacitaciones que estén vinculadas al rubro del negocio.

7.2 Inversiones.

- a) Activos fijos.
- b) Habilitación de espacios.
- c) Capital de trabajo; materias primas y materiales.

En el caso de que los valores de los productos superen el monto a financiar según en monto adjudicado del programa, el/la beneficiario/a podrá aportar recursos propios para complementar el plan de financiamiento siempre y cuando no generen deuda para el beneficiario, siendo posible que este aporte complementario pueda ser el cofinanciamiento del 10% que se señala en el punto N°6. Cabe señalar que la municipalidad y la corporación Yunus, no se harán cargo de deudas adquiridas por el beneficiario. (Para saber en más detalle cuales son las especificaciones de cada ítem de financiamiento debes ver el “anexo 1 ¿qué puedo financiar?” En este anexo encontrarás todo el detalle y descripción de los artículos que pueden ser financiados por el programa de crecimiento Yunus 365.

Es importante destacar que el emprendedor deberá presentar al comité evaluador una propuesta del Plan de Financiamiento. Este comité evaluará la pertinencia y coherencia del proyecto a financiar, pudiendo rechazar, aceptar y/o proponer modificaciones al plan presentado.

8. ¿Qué NO financia?

- Pago del trámite de cualquier servicio público (INAPI, Seremi Salud, Patente).
- Compras al extranjero, compras con tarjetas de créditos, compras on-line sin factura que respalde la compra.
- Negocios cuyo canal de venta sea la vía pública BNUP. (feria libre, feria persa, comercio ambulante, etc.)
- Arriendo de locales.
- Pago de deudas de cualquier índole.
- Compra y/o arreglo de vehículos motorizados.
- Compra de bienes usados sin factura.
- Publicidad no tangible, hosting, diseño de página web, etc. Exceptuando que el pago se acredite con factura de compra, no sirve boleta de honorarios.
- Todo producto que no presente cotización en el Plan de Financiamiento.
- Todo producto que no tenga boleta detallada o factura detallada.
- La compra de bienes raíces, valores e instrumentos financieros (ahorros a plazo, depósitos en fondos mutuos, entre otros).
- Las transacciones del beneficiario consigo mismo, ni de sus respectivos cónyuges, hijos/as, ni auto contrataciones.
- Garantías en las obligaciones financieras, prenda, endoso ni transferencia a terceros, el pago de deudas (ej. Pago de deudas de casas comerciales, intereses o dividendos).
- Todo producto que no se relacione con el proyecto postulado.
- Pago a consultores (terceros) por asistencia en la etapa de postulación al instrumento.
- Pago de consumos básicos como agua, energía eléctrica, gas, teléfono, gastos comunes de propiedad arrendada o propia, y otros de similar índole.

- Mano de obra. (exceptuando si realiza la compra de un servicio bajo la metodología de ejecución de obras y el documento tributario sea única y exclusivamente factura de compra).
- Cualquier tipo de vehículo que requiera permiso de circulación.
- Cualquier otro pago que no guarde relación con el proyecto, lo cual será evaluado en todas las etapas del fondo.

9. Proceso de postulación

9.1 Inicio de postulación

Los/as emprendedores/as que quieran postular y ser partícipes del programa **Yunus 365 - 2024** deberán descargar y leer cuidadosamente las bases administrativas y técnicas del programa crecimiento, las cuales se encuentran en www.yunus.cl y cuya postulación se hará bajo el formulario en línea que estará disponible en <https://yunus.cl/programasdecrecimiento/>.

Los datos e información son específicamente de la persona que está postulando, los cuales serán verificados durante la ejecución del programa sin importar en el proceso que se encuentre.

Las postulaciones estarán disponibles desde abril hasta el 31 agosto del 2024. |

Ante alguna duda o consulta dirigirse a, Av. Tobalaba 13651, Santiago, Peñalolén, Región Metropolitana, oficina de Incubadora de Negocios, al WhatsApp +56927165329 y/o al correo electrónico rodolfovasquez@penalolen.cl

Los documentos solicitados, deberán adjuntarse en el formulario virtual de postulación, disponible en <https://yunus.cl/programasdecrecimiento/>.

Atención de consultas

Podrás realizar las consultas pertinentes del programa de manera presencial, de lunes a jueves de 9.00 a 13:30 y de 15:00 a 17.00 horas y viernes de 9.00 a 13:30 y de 15:00 a 16.00 horas-

- Correo electrónico; rodolfovasquez@penalolen.cl
- Síguenos en Instagram como [@corporacionyunus](https://www.instagram.com/corporacionyunus)
- WhatsApp +56927165329

9.2 Admisibilidad

Iniciada la postulación, la revisión del cumplimiento de los requisitos de admisibilidad estará a cargo el equipo de la Corporación Yunus, quienes de acuerdo a lo que se describe y precisa en

estas bases administrativas. El no cumplimiento de alguno de los requisitos, según la verificación correspondiente, declarará como inadmisibles los proyectos. Las postulaciones deben ser individuales, y, por lo tanto, la Corporación Yunus aceptará como máximo una postulación por persona/empresa con su emprendimiento. En el caso de que la postulación no sea admisible o que no sea seleccionada debido al puntaje obtenido en el proceso de evaluación el/la emprendedor/a tendrá la oportunidad de presentar nuevamente una postulación después de 20 días hábiles a partir de la entrega de resultados. El/la emprendedor/a deberá considerar la evaluación realizada por el equipo de Incubadora de Negocios aplicando las mejoras correspondientes para la nueva postulación. La comisión evaluadora determinará si cumple con los documentos solicitados en las presentes bases, siendo motivo de declararlo inadmisibles por falta de documentación.

Los requisitos y documentos descritos en este punto son de uso exclusivamente para la postulación de esta convocatoria, el cual hace referencia a emprendedores/as que tengan una idea de negocio o un negocio funcionando con o sin inicio de actividades en primera categoría ante el S.I.I. que contemple un alto grado de innovación indistintamente en la etapa de desarrollo del negocio.

La Corporación verificará los siguientes requisitos en el proceso de admisibilidad:

- ✓ Ser persona natural, desde los 18 años. Debe adjuntar fotocopia o fotografía de Cédula de Identidad por ambos lados, en formato PDF, Word, jpg y/o png. En el caso de ser extranjero deberá acreditar su permanencia permanente en el país mediante su cédula de identidad. y/o ser persona jurídica con inicio de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos. Debe adjuntar Certificado de inicio de actividades.
- ✓ Residir en la comuna de Peñalolén. Con el fin de verificar su residencia debe adjuntar al menos uno de los siguientes documentos; certificado de Junta de Vecinos, boletas de servicios básicos, Registro Social de Hogares, certificado inicio de actividades, certificado cambio de domicilio (Servicio impuestos internos), patente comercial.
- ✓ Que el proyecto sea presentado en el formulario de postulación online en las fechas establecidas en las actuales bases administrativas.
- ✓ La coherencia entre el objetivo de la postulación (emprendimiento) y los objetivos del Programa de Crecimiento Yunus 365-2024.
- ✓ El cumplimiento de cofinanciamiento de acuerdo con los montos y porcentajes, que se señalen en las actuales bases administrativas.
- ✓ El cumplimiento de los requisitos de plazos de ejecución y rendición.

Recuerde que los documentos a presentar serán de exclusivo uso para efectos del presente programa, los cuales deben corresponder a los datos de la persona que postula.

9.3 Preselección

La preselección de los beneficiarios se realizará de acuerdo con los resultados del proceso de admisibilidad y evaluación del formulario de postulación por lo que se considerarán aquellos proyectos que obtengan una nota superior a 4.5. Considerando que solo los postulantes que representen el 50% de los proyectos con las calificaciones más altas en el formulario avanzará al proceso de entrevistas.

Los plazos de evaluación y preselección de los postulantes se realizarán hasta 10 días hábiles a partir de la fecha que el emprendedor envió su postulación.

Estos emprendedores/as preseleccionados serán informados a través de correo electrónico y/o llamado telefónico.

Asimismo, cada postulante que sea preseleccionado tendrá como parte del proceso, la prioridad y acceso a otros servicios de la Corporación Yunus, en este caso asociados a la incubadora de negocios, con el objetivo de asegurar por medio de conocimiento técnico, financiero, asesorías y mentorías un uso más eficiente de los recursos solicitados en la postulación, y en general para la mejora continua de la gestión de su negocio en el corto y mediano plazo.

9.4 Entrevistas

Los emprendedores que resulten preseleccionados tendrán que participar en el proceso de entrevistas las cuales deben ser de manera presencial y/o mediante videoconferencia, previa coordinación y aceptación por parte de los profesionales de la Incubadora de negocios. Esta entrevista tendrá como finalidad evaluar en mayor detalle cada uno de los proyectos. Así mismo el/la emprendedor/a tendrá la posibilidad de participar en la Pre Incubadora o la Incubadora de Negocios, dependiendo netamente de los puntajes obtenidos y los resultados de la entrevista. El equipo de Incubadora de Negocios tendrá la facultad de realizar las derivaciones de los/las emprendedores/as a otros servicios de la Corporación Yunus.

Esta instancia será fundamental para que puedan determinar cuál será la inversión que realizarán y cómo esta inversión tendrá un mayor impacto en el negocio, para el desarrollo y crecimiento de este. Esta iniciativa busca conocer y evaluar a los/las emprendedores/as para ser seleccionados y beneficiarios del programa de Crecimiento Yunus 365.

***La participación y asistencia a la/s entrevista/a es de carácter obligatoria, y no asistir constituye una causal de inadmisibilidad para la selección. Cualquier inasistencia debe ser justificada con un certificado médico o constancia de Carabineros. ***

9.5 Selección

Luego de concluir el proceso de evaluación técnica y de entrevistas de los emprendedores preseleccionados, se calcularán las notas finales de los postulantes, las cuales se ponderarán de la siguiente forma:

ETAPA DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN
Evaluación Técnica (formulario)	35%
Evaluación Comité Evaluador Yunus Incubadora (entrevistas)	65%
NOTA FINAL	100%

Como resultado de la ponderación de notas de cada uno de los Proyectos de Negocios presentados, se obtendrá un Ranking Final. En donde la Corporación Yunus realizará la revisión del Ranking Final y el presupuesto disponible, decretando la nómina de postulantes seleccionados/as y lista de espera correspondiente. Si algún proyecto no es seleccionado debido a limitaciones presupuestarias, pero obtiene una puntuación óptima en el proceso de evaluación, será considerado en las convocatorias y procesos de evaluación subsiguientes para ser potencialmente beneficiario del programa 365.

9.6 Criterios de evaluación

La Comisión Evaluadora definirá según pauta de evaluación a los emprendedores beneficiados.

Serán atribuciones del equipo evaluador:

- Evaluar la totalidad de los proyectos declarados admisibles
- Dar respuesta a los proyectos que fueron preseleccionados, pero que no fueron beneficiarios del programa.

- El equipo evaluador se reserva el derecho de rechazar los proyectos, en caso que se detecte alguna vulneración a los requisitos descritos en las presentes bases.

En caso de que exista igualdad de asignación de puntajes entre los/las seleccionados/as, o en su defecto, en la lista de espera, se escogerán a los emprendimientos que fueron calificados con mayor puntuación en el proceso de entrevistas.

10. Traspaso de Recursos, Rendición y Seguimiento

10.1 Firma de Convenio de Participación.

Los y las emprendedoras que resulten seleccionados/as como beneficiarios/as deberán formalizar su relación con la Corporación Yunus, a través de la firma de un Convenio de Participación, en el cual se estipulan los derechos y obligaciones de las partes. La Corporación Yunus informará oportunamente el procedimiento y condiciones para su materialización.

El no cumplimiento de la indicación anterior referente al cumplimiento de lo estipulado en el Convenio de Participación, será causal de no participación en las siguientes versiones del Programa de Crecimiento Yunus 365.

Los beneficiarios deben ejecutar el proyecto conforme a las condiciones comprometidas en el contrato para la ejecución, suscrito con la Corporación a través de sus profesionales. Por lo tanto, todos los gastos asociados a la implementación del proyecto, deberán realizarse con posterioridad a la fecha de firma de un Convenio.

Para la asignación del financiamiento, cada beneficiario/a deberá contar con una cuenta bancaria asociada a su Rut para realizar el traspaso de los recursos. No se permitirán cuentas bancarias asociadas al Rut de la empresa, ya que el financiamiento es otorgado a personas.

El financiamiento se otorgará por medio de transferencia bancaria. Cada beneficiario deberá completar sus datos bancarios de manera clara, con el fin del traspaso óptimo de los recursos. Dicho traspaso estará condicionado a la firma del Convenio de participación.

10.2 Rendición de la Inversión.

Cada emprendedor/a beneficiado/a deberá destinar los recursos del programa única y exclusivamente a las líneas de financiamiento y productos indicados en el proyecto. Asimismo, deberá presentar fotografías de respaldo de cada producto adquirido y los comprobantes de las compras realizadas sólo por medio de facturas y boletas formales donde se especifique el nombre de la empresa proveedora (razón social y Rut), dirección, teléfono, detalles del

producto y el precio. **Todas aquellas facturas y boletas que no cuenten con los requisitos mencionados serán rechazadas como parte de la rendición del financiamiento, y el producto, por ende, será rechazado.**

También se realiza la especificación sobre los emprendedores/empresarios que mantengan una empresa formalizada indistintamente la naturaleza de la personería jurídica que mantengan, estos tendrán la posibilidad de realizar las compras y rendición de cuentas bajo la titularidad de la personalidad jurídica correspondiente, siempre y cuando el emprendedor/empresario sea el representante legal de la empresa y que está guarde relación directa con el rubro del formulario postulado.

La forma que tendrán de rendir el financiamiento será a través del envío de los documentos al correo rodolfovasquez@penalolen.cl, teniendo en consideración que el plazo máximo definido para realizar la rendición de gastos es de **hasta 30 días hábiles**.

****Es importante señalar que es responsabilidad única y exclusiva del beneficiario/a generar una correcta rendición de cuentas de los productos adquiridos, si no la realiza, deberá devolver el monto total del financiamiento a la Corporación Yunus****

En caso de que la rendición sea rechazada, y el financiamiento no fuese reintegrado a la Corporación Yunus antes durante el plazo establecido en las actuales bases, la persona beneficiaria no podrá acceder a nuevos programas de la institución y, asimismo, la Corporación se verá en la necesidad de ejercer las acciones judiciales necesarias para obtener el reintegro del financiamiento.

10.3 Seguimiento

El Equipo de Incubadora de Negocios de la Corporación Yunus realizará un seguimiento periódico de los proyectos financiados para ver el estado de avance, implementación de los bienes invertidos y continuo apoyo en el proceso de fortalecimiento.

El seguimiento será efectuado mediante visitas presenciales, en donde un profesional del equipo de Incubadora de Negocios de la Corporación Yunus aplicará una herramienta diagnóstica, y la toma de un respaldo fotográfico de los productos adquiridos por el Programa de Crecimiento, para corroborar su impacto en el emprendiendo y el correcto uso de este/estos.

Este proceso puede extenderse durante un periodo de 2 años desde el traspaso de recursos.

10.4 Término anticipado del contrato.

Se podrá terminar anticipadamente el contrato suscrito entre el Profesional y el/la beneficiario/a en los siguientes casos:

Por hecho o acto imputable al beneficiario/a:

Se podrá terminar anticipadamente el contrato por causas imputables al beneficiario/a, las que deberán ser calificadas por la Corporación Municipal Yunus.

Constituyen un incumplimiento imputable al beneficiario las siguientes situaciones, entre otros:

- Incumplimiento grave en la ejecución del proyecto. (entendiéndose como incumplimiento grave el aporte de información falsa o incompleta por parte del beneficiario y/o cuando se procesa al incumplimiento de alguna causal asociada a los términos de las presentes bases de postulación o del contrato).
- En caso de renuncia sin expresión de causa a la continuación de la ejecución del proyecto.
- Cuando no se inviertan los fondos adjudicados según la postulación realizada.

La solicitud de término anticipado por estas causales debe ser presentada a la Corporación Municipal Yunus por el Profesional de Desarrollo Mipes, de manera escrita, acompañando los antecedentes que fundamentan dicha solicitud, en el plazo de 15 días hábiles desde que tuvo conocimiento del incumplimiento. Ciertas causales, deberán ser acreditadas mediante un análisis de los hechos.

En el caso de ser aceptada la solicitud, se autorizará el término anticipado por causas imputables al beneficiario/a, mediante la firma de un acta por parte del/a Director/a de la Corporación Yunus. Se entenderá como fecha de término del contrato, la fecha de notificación, remitido al domicilio del beneficiario señalado en el contrato.

En el caso de término anticipado por causas imputables al beneficiario/a, éste no podrá postular a la convocatoria del mismo instrumento que realice la Corporación Yunus por un período de 5 años, contado desde la fecha de la notificación del término del contrato.

11. ANEXOS

Anexo 1: ¿Qué puedo financiar?

ITEM	DESCRIPCIÓN
Acciones de marketing y difusión.	<p>1. comprende el gasto en contratación de servicios publicitarios, de promoción y difusión, servicio de imprenta para folletería; artículos promocionales, papelería corporativa, merchandising (elementos o actividades orientadas al propio establecimiento o al personal que harán que el producto o servicio resulte más atractivo para consumidores potenciales: ropa corporativa, promotores, lápices, llaveros, gorros, tazones, etc.); envases, empaques y embalajes, acciones para canales de venta y comercialización.</p> <p>Se incluye también Marketing Digital, servicios destinados al desarrollo y/o creación de páginas web, (siendo este el caso la rendición de estos gastos se debe realizar exclusivamente mediante factura de compra).</p>
Activos.	<p>2. Activos fijos: corresponde a la adquisición de bienes (activos físicos) necesarios para el proyecto que se utilizan directamente o indirectamente en el proceso de producción del bien o servicio ofrecido, tales como máquinas, equipos, herramientas, mobiliario de producción o soporte. Se excluyen bienes raíces.</p> <p>Activos intangibles: corresponde a la adquisición de bienes intangibles, tales como software, manejo de inventario, catálogos digitales, entre otros que sean estrictamente necesarios para el funcionamiento del proyecto.</p> <p>Ejemplos:</p> <p>Si el emprendimiento se dedica al rubro de la estética, se considerarán dentro del ítem activos los siguientes elementos; lavapelo, mesa de manicure, sillón de peluquería, máquina corta pelo, camillas de masajes, etc.</p> <p>Si el emprendimiento se dedica al rubro de la confección, se considerarán dentro del ítem activos los siguientes elementos; máquinas de coser, cortadora de telas, mesón de corte, maniqués, mueble organizador, etc.</p>
Habilitación de espacios	<p>3. Se refiere a los gastos asociados con la preparación, adecuación y equipamiento de un espacio físico para el funcionamiento de un negocio o actividad comercial. Para este ítem es crucial garantizar que el lugar esté listo y sea funcional para las operaciones comerciales u operacionales. Ejemplos; Remodelación y adecuación de locales: Esto</p>

	<p>podría incluir la renovación de espacios físicos (que no requieran mano de obra constructiva) para adaptarlos a las necesidades específicas del negocio, como la instalación de mobiliario o implementos esenciales como iluminación, muebles o repisas, entre otros asociados.</p> <p>Equipamiento y mobiliario: Financiar la compra de muebles, estanterías, mostradores, sillas, mesas, equipos de oficina, computadoras, dispositivos tecnológicos, o cualquier otro elemento necesario para equipar el espacio y hacerlo funcional para el negocio.</p>
<p>Capital de Trabajo</p>	<p>4. Materias primas y materiales; comprende el gasto en aquellos bienes directos de la naturaleza o semielaborados que resultan indispensables para el proceso productivo y que son transformados o agregados a otros, para la obtención de un producto final; por ejemplo: harina para la elaboración de pan, madera o barniz para la elaboración de muebles. Para otros insumos, se determinará su pertinencia de acuerdo a la naturaleza del proyecto en las distintas instancias de evaluación establecidas en los instrumentos. Mercadería: Comprende el gasto en aquellos bienes elaborados que serán objeto de venta directa o comercialización; por ejemplo. se compran y se venden pantalones.</p>

ANEXO 2

DECLARACIÓN JURADA SIMPLE DE NO CONSANGUINIDAD EN LA RENDICIÓN DE LOS GASTOS

En La Peñalolén, a _____ de _____ 2024, don/doña

_____, cédula de Identidad N° _____ - _____, domiciliado en

_____ declara bajo juramento,

para efectos de la convocatoria "YUNUS 365", que:

El gasto rendido en los ítems de financiamiento, Acciones de Marketing, Activos, Habilitación de espacios y Capital de Trabajo, no corresponde al pago a alguno de los socios/as, representantes legales o de su respectivo cónyuge o conviviente civil, familiares por consanguinidad y afinidad hasta segundo grado inclusive (hijos, padre, madre y hermanos).

FIRMA

ANEXO 3

**Declaración Jurada para personas no Residentes de la comuna de Peñalolén.
Compromiso para Formalizar Emprendimiento en la Comuna de Peñalolén.**

En La Peñalolén, a _____ de _____ 2024, don/doña

_____, cédula de Identidad N° _____ - _____, domiciliado en _____ en calidad de representante legal del emprendimiento _____, declara bajo

juramento y en conformidad con la ley, lo siguiente:

Que me comprometo solemnemente a formalizar el emprendimiento en la comuna de Peñalolén, realizando todos los trámites legales necesarios para la formalización de mi negocio, tal como el inicio de actividades, la obtención de la patente comercial y todos los documentos necesarios de acuerdo con las leyes y normativas vigentes en Chile.

Que asumo la responsabilidad de establecer y operar el emprendimiento en la comuna de Peñalolén, contribuyendo así al desarrollo económico y social de la mencionada comuna.

Que estoy plenamente consciente de las consecuencias legales que conlleva el incumplimiento de este compromiso, incluyendo la posible revocación y/o reintegro del financiamiento otorgado y las sanciones correspondientes por parte de las autoridades competentes.

FIRMA

N°	ÍTEM	DETALLE	Ponderación	
			Posibles	CANZA
1	Estado actual de la idea/emprendimiento	1.1 El emprendedor/a cuenta un producto final testeado en el mercado.	7	20%
		1.2 El emprendedor cuenta una idea de negocio y con un prototipo de PMV.	5	
2	Nivel de diferenciación	2.1 El/la emprendedor/a declara que su grado de diferenciación se refleja mediante la automatización, tecnología y/o soluciona una problemática que no ha sido resuelta en el mercado.	7	20%
		2.2 El/la emprendedor/a declara que su grado de diferenciación se refleja en la adopción de estrategias sostenibles y/o entregando una solución que existe en otros países, pero no en Chile.	5	
		2.3 El/la emprendedor/a declara que mantiene su grado de diferenciación similar a las soluciones que existen en el mercado.	3	
3	Nivel de Innovación	3.1 El/la emprendedor/a cuenta con un componente innovador en su proyecto.	7	20%
		3.2 El/la emprendedor/a NO cuenta con un componente innovador en su proyecto.	4	
4	Alcance de la idea/emprendimiento	4.1 El emprendedor/a confirma que su idea/emprendimiento tiene un alcance Nacional y/o Internacional	7	20%
		4.2 El emprendedor/a confirma que su idea/emprendimiento tiene un alcance comunal y/o regional	5	
5	Estrategia de sostenibilidad	5.1 El/la emprendedor/a confirma que sostiene una estrategia de sostenibilidad en su idea/emprendimiento	7	20%
		5.2 El/la emprendedor/a confirma que NO sostiene una estrategia de sostenibilidad en su idea/emprendimiento	4	
			100%	

- **Rúbrica Perfil Emprendedor**

● Rúbrica Preguntas de Desarrollo

N.º	Ítem	Pregunta	Criterio de Evaluación	Ponderación	
				Posibles	ALCANZADO
1	Problemática a resolver y/o oportunidad de negocio.	Describe cual es la oportunidad o el problema que buscas resolver con tu solución.	1.1 El/la emprendedor/a describe claramente cuáles es la necesidad de mercado y/o oportunidad de negocio, apoyándose en estadísticas con fuentes fiables y además describe detalladamente cual es la solución que ofrece. (Esta solución debe tener consistencia y debe mostrar coherencia con la problemática que aborda)	7	15%
			1.2 El/la emprendedor/a mencionar de manera generalizada la necesidad de mercado y/o oportunidad de negocio sin apoyarse en estadísticas de fuente fiables. Además describe la solución que ofrece con su idea y/o emprendimiento.	5	
			1.3 El/la emprendedor/a mencionar la necesidad de mercado de manera básica y deficiente y describe cual es la solución que ofrece con su idea y/o emprendimiento.	3	
			1.4 El/la emprendedor/a NO menciona la necesidad de mercado y/o oportunidad de negocio, además menciona la solución que ofrece mediante su idea o emprendimiento.	1	
2	Clientes.	Describe las características y necesidades del principal segmento de clientes.	2.1 El/la emprendedor/a identifica a su principal segmento de clientes, describe y justifica detallando características demográficas, psicográficas y necesidades. Mencionando más de 3 características.	7	15%
			2.2 El/la emprendedor/a identifica y describe de forma genérica su segmento de clientes. Detallando al menos tres de sus características.	5	
			2.3 El/la emprendedor/a describe un segmento de clientes. Sin entregar mayor detalle de sus características, aludiendo que su idea/emprendimiento apunta a un público masivo sin justificarlo.	3	
			2.4 El/la emprendedor/a no describe ningún segmento de clientes.	1	

3	Propuesta de Valor/Elemento diferenciador.	Identificar cuál es la oferta de valor o elemento diferenciador por el cual deberían elegir el producto/servicio.	3.1 El/la emprendedor/a describe su elemento diferenciador, detallando el porqué los clientes deberían preferir su producto o servicio. Mostrando coherencia con las necesidades del segmento de clientes.	7	15%
			3.2 El/la emprendedor/a describe su elemento diferenciador. Entregando información relevante de la propuesta de valor.	5	
			3.3 El/la emprendedor/a no describe, solo menciona su elemento diferenciador.	3	
			3.4 El/la emprendedor/a no describe su elemento diferenciador.	1	
4	Grado de Innovación	Fundamente el grado de innovación contenida en el producto o servicio que ofrece.	4.1 El/la emprendedor/a fundamenta y explica detalladamente con información secundaria como su innovación agrega valor a su idea/emprendimiento	7	15%
			4.2 El/la emprendedor/a describe la innovación de su idea/emprendimiento.	5	
			4.3 El/la emprendedor/a menciona el grado de innovación de su idea/emprendimiento.	3	
			4.3 El/la emprendedor/a no menciona ni describe el grado de innovación de su idea/emprendimiento.	1	
5	Viabilidad técnica	Describa el detalle del funcionamiento de su idea/emprendimiento. Incluyendo cuales son los desafíos a superar.	5.1 El/la emprendedor/a describe clara y detalladamente como funciona o cómo operará su idea/emprendimiento y los desafíos o barreras técnicas que tiene para mejorar los procesos o gestiones del negocio.	7	10%
			5.2 El/la emprendedor/a describe de forma general y básica el funcionamiento y/o cómo operará su idea/emprendimiento, al igual que los desafíos o barreras que presenta el negocio.	5	
			5.3 El/la emprendedor/a mencionar el funcionamiento de su negocio o cómo operará su idea/emprendimiento.	3	
			5.4 El/la emprendedor/a no menciona el funcionamiento de su negocio ni cómo operará su idea/emprendimiento.	1	
6	Potencial de mercado	Detalle la estrategia que sostiene para ingresar al mercado y captar una	6.1 El/la emprendedor/a describe, explica y justifica su estrategia para penetrar el mercado y alcanzar una cuota de mercado interesante para	7	10%

		cuota de participación.	su idea/emprendimiento.		
			6.2 El/la emprendedor/a describe su estrategia para penetrar el mercado.	5	
			6.3 El/la emprendedor/a no tiene claridad ni una estrategia para penetrar el mercado, solo menciona cómo realizará la venta de los productos	2	
7	Impacto social y/o ambiental	Descripción del impacto social y/o ambiental de su idea/emprendimiento.	7.1 El/la emprendedor/a describe y explica su ética y consideraciones sociales para el desarrollo de su idea/emprendimiento. Desde el punto de vista medio ambiental.	7	10%
			7.2 El/la emprendedor/a mencionar su ética sobre políticas medioambientales, pero no detalla cuales son ni cómo se llevan a cabo.	5	
			7.3 El/la emprendedor/a no considera una ética ni política medio ambiental en su idea/emprendimiento o aun no las materializa.	2	
8	Alcance y escalamiento del emprendimiento.	Descripción del alcance territorial que tiene su idea/emprendimiento y como este puede escalar a otros mercados.	8.1 El/la emprendedor/a describe y explica cuál es el alcance territorial actual de la idea/emprendimiento detallando como este puede alcanzar nuevos mercados en el futuro.	7	10%
			8.2 El/la emprendedor/a describe cual es el alcance territorial de su idea/emprendimiento, mencionando como este puede alcanzar nuevos mercados.	5	
			8.3 El/la emprendedor/a no es capaz de describir el alcance territorial de su idea/emprendimiento ni como este puede alcanzar a nuevos mercados.	2	
					100%

● **Rúbrica Plan de Financiamiento**

N°	ÍTEM	DETALLE	PONDERACIÓN	
			POSIBLE	ALCANZADO
1	Detalle de los productos a comprar.	1.1 El/la emprendedor/a describe detalladamente cada uno de los productos que busca adquirir con el programa de crecimiento.	7	30%
		1.2 El/la emprendedor/a describe de forma general los productos que adquirirá con el programa de crecimiento.	5	
		1.3 El/la emprendedor/a NO muestra claridad con los productos que desea adquirir.	3	

2	Justificación de compras.	2.1 El/la emprendedor/a justifica la compra de los productos descritos en el punto anterior. Explicando la importancia de la adquisición de los productos.	7	40%
		2.2 El/la emprendedor/a NO justifica la compra de los productos descritos en el punto anterior.	4	
3	Coherencia de las compras.	3.1 Los productos y justificación descritos por el/la emprendedor/a muestra coherencia con respecto al proyecto postulado.	7	30%
		3.2 Los productos y justificación descritos por el/la emprendedor/a NO muestran coherencia con respecto al proyecto postulado.	3	
				100%

● **Rubrica de Evaluación Comité Evaluador.**

Nº	ÍTEM	DETALLE	PONDERACIÓN	
			POSIBLE	ALCANZADO
1	Presentación del Emprendedor.	1.1 El/la emprendedor/a se presenta de manera completa, menciona tanto su nombre personal como el del emprendimiento que representa, y su respectivo cargo.	de 1 a 7	5%
2	Descripción de la problemática a resolver y/o oportunidad de negocio y potenciales clientes.	2.1 El/la emprendedor/a describe el problema de negocio que resuelve con su proyecto y a qué clientes está dirigido. Apoyándose con información complementaria desde fuentes confiables.	de 1 a 7	20%
3	Descripción de la solución y elementos innovadores y diferenciales.	3.1 El/la emprendedor/a describe la solución propuesta a la problemática de negocio, mencionando la originalidad del proyecto. ¿Es una idea nueva o una mejora significativa de algo existente?.	de 1 a 7	25%
4	Descripción de la inversión a realizar.	4.1 El/la emprendedor/a muestra solidez y claridad de la inversión que está solicitando, demostrando congruencia con su modelo de negocio.	de 1 a 7	15%
5	Impacto en la inversión a realizar.	5.1 El/la emprendedor/a detallar argumentadamente cuál será el impacto que obtendrá su negocio después de la inversión realizada. Idealmente entregando información cuantitativa y cualitativa.	de 1 a 7	15%

6	Evaluación global de la entrevista	5.1 En este ítem se evaluará la claridad en el relato, la efectividad en el uso del tiempo, la convicción del/la emprendedor/a, la experiencia, herramientas y habilidades como individuo y si aplica como equipo, así como elementos innovadores de la presentación, como mostrar su/s producto/s o servicio/s, que se apoyen de material didáctico, que busquen formas diferentes de presentarse haciendo más atractivo (enganche) el discurso, etc. El puntaje será entregado por el evaluador en función a lo visto en el video, considerando una escala del 1 al 7.	de 1 a 7	20%
100%				