

**MAT: APRUEBA NORMA TÉCNICA Y PROCEDIMIENTOS
OPERATIVOS DEL PROGRAMA PILOTO "MI PRIMER NEGOCIO
RURAL"**

SANTIAGO, 18/ 03/ 2025

RESOLUCIÓN EXENTA N°: 0070-010377/2025

VISTOS:

La Ley N°18910, Orgánica del Instituto de Desarrollo Agropecuario, y sus modificaciones; el Decreto N°46 del 28 de abril de 2023 del Ministerio de Agricultura, que nombra al Director Nacional del Instituto de Desarrollo Agropecuario; La Resolución N° 7 de 29 de marzo de 2019, que fija normas sobre exención del trámite de toma de razón y la Resolución N° 14 de 9 de enero de 2023, que determina los montos en unidades tributarias mensuales, a partir de los cuales los actos que se individualizan quedarán sujetos a toma de razón y a controles de reemplazo cuando corresponda, ambas de la Contraloría General de la República; la Resolución N° 306, de 9 de diciembre de 2005, que aprueba el Reglamento General para la Entrega de Incentivos Económicos de Fomento Productivo, Tomada Razón por la Contraloría General de la República el 3 de febrero de 2006, modificada por la Resolución N°434 del 29 de octubre de 2013, tomada razón por la Contraloría General de la República el 9 de diciembre de 2013, la Res. Exenta 0070-051146/2023 del 22.02.2023 que define la edad para ser usuario joven; y,

CONSIDERANDO:

Que, INDAP según Ley N°19213 tendrá por objeto promover el desarrollo económico, social y tecnológico de los pequeños productores agrícolas y de los campesinos, en adelante sus beneficiarios, con el fin de contribuir a elevar su capacidad empresarial, organizacional y comercial, su integración al proceso de desarrollo rural y optimizar al mismo tiempo el uso de los recursos productivos.

Que, uno de los objetivos estratégicos institucionales de INDAP es fomentar el desarrollo de nuevas capacidades en las y los pequeños agricultores, campesinas/os y sus organizaciones, que posibilite el tránsito hacia sistemas productivos y comerciales sostenibles, resilientes al cambio climático e inclusivos con mujeres, jóvenes y pueblos originarios, mediante la entrega de un sistema de asistencia técnica y financiamiento innovador, con enfoque agroecológico, que permita su integración efectiva en el sistema agroalimentario del país.

Que, los jóvenes rurales están llamados a ser el relevo de la población de la Agricultura Familiar Campesina e Indígena (AFCI), así como contenedores de la migración campo – ciudad, dado el despoblamiento de territorios rurales con una eventual mayor presión por la entrega de bienes y servicios sociales del estado en el sector urbano donde migran.

Que, en el futuro cercano este relevo es clave para la seguridad y soberanía alimentaria del país, dado el rol de la AFCI en ella.

Que, dentro de las prioridades del gobierno, el compromiso con la juventud rural es un tema central para el fortalecimiento de la AFCI, el desarrollo rural y el buen vivir en los diversos territorios rurales del país.

Que, en el marco del Protocolo de Acuerdo de la Ley de Presupuesto 2023 firmado entre el Gobierno y el Congreso, se establecieron diversos compromisos. En específico, en el capítulo V se establece crear un programa de retención de jóvenes en comunas rurales, con especial énfasis en apoyar y potenciar el desarrollo y consolidación de emprendimientos sostenibles en jóvenes rurales de la Agricultura Familiar Campesina e Indígena.

Que, como parte de la discusión presupuestaria 2024, la Dirección de Presupuesto, dependiente del Ministerio de Hacienda, evaluó y aprobó con recomendación favorable para asignación de presupuesto el diseño de un programa nuevo denominado "Mi primer negocio rural", destinado a los usuarios jóvenes de INDAP que deseen emprender un primer negocio formal.

Que, la Ley de presupuesto 2024 asignó recursos presupuestarios para el Programa señalado precedentemente bajo un enfoque de programa piloto previo a su escalamiento a nivel nacional, a ejecutarse en las regiones de Coquimbo y Los Ríos.

Que en la Ley de presupuesto 2025, el Ministerio de hacienda signó recursos para el escalamiento de este programa a otras regiones del país, por lo que, para estos efectos, INDAP cuenta con presupuesto para la ejecución del Programa señalado precedentemente.

Que, se deja establecido que los proyectos de "Mi primer negocio rural" que a la fecha de la dictación de la presente resolución se encuentren vigentes y que se regulen por una norma técnica anterior, les resultará aplicable la regulación de esta nueva norma técnica aprobada por el presente acto, por lo que se deberán ajustar los respectivos convenios y proyectos conforme a lo dispuesto en esta nueva norma técnica.

RESUELVO:

1. Apruébese la Norma Técnica y Procedimientos Operativos del Programa Piloto "Mi primer negocio rural", y cuyo texto es del siguiente tenor:

I. NORMA TÉCNICA

1. DEFINICIONES ESTRATÉGICAS

1.1 Concepto del Nuevo Programa

El Programa “**Mi primer negocio rural**”, en adelante “el Programa”, atiende hasta por 3 años a jóvenes rurales de entre 18 y 40 años, que sean usuarios de INDAP, y que deseen emprender un primer negocio silvoagropecuario y/o **conexo formal** ante el SII, entregando recursos económicos no reembolsables para financiar la inversión crítica del negocio naciente, el capital de operación inicial, y los requerimientos de servicios de apoyo técnico necesarios para su puesta en marcha y desarrollo inicial.

INDAP asume que el citado apoyo de recursos económicos opera bajo lógica de capital de riesgo, dado que se orienta a financiar emprendimientos de negocios que están emergiendo.

El Programa apoya a estos jóvenes para mejorar sus ingresos, facilitando de esta manera que ellos puedan adquirir mayores niveles de autonomía económica y de esta manera, asumir un rol de relevo de las generaciones de más avanzada edad de la AFCI en el desarrollo agrícola y territorial de las zonas rurales donde se encuentran.

Esto, bajo tres principios contextuales:

- La AFCI enfrenta nuevos desafíos relacionados con las nuevas demandas y exigencias de los consumidores, los cambios tecnológicos y era digital, el reto de la transición agroecológica y el cambio climático, entre otros.
- Los jóvenes rurales presentan mayor nivel educacional (41.7% básica completa y 42.9% media completa) que los productores mayores a 40 años (32.8% básica completa y solo 14.4% media completa).
- Los jóvenes rurales presentan una mayor mentalidad emprendedora, actitud positiva frente al riesgo, su facilidad a la digitalización y a su valoración del medio ambiente, entre otras características positivas.

1.2 Propósito del Programa

Jóvenes rurales de la AFCI mejoren sus ingresos, mediante la creación, implementación y desarrollo inicial de su primer negocio.

1.3 Objetivo del programa

Que los jóvenes rurales usuarios de INDAP desarrollen su primer negocio silvoagropecuario y/o conexo con iniciación actividades en el Servicio de Impuestos Internos e inicien su ruta del emprendimiento

1.4 Población objetivo del Programa

La población objetivo corresponde a jóvenes rurales de entre 18 a 40 años, acreditados como usuarios de INDAP, que tengan una clasificación de tipología de usuario de INDAP de Microproductor o Productor Familiar.

1.5 Requisitos generales de los Jóvenes para participar en el Programa

- Cumplir con las condiciones para ser usuario de INDAP, según la Ley Orgánica de INDAP N°18910, y sus modificaciones, de acuerdo a lo establecido en el Procedimiento para la acreditación de la condición de usuario de INDAP.
- Cumplir con los requisitos generales establecidos en el Reglamento General para la Entrega de Incentivos Económicos de Fomento Productivo de INDAP y sus modificaciones.

1.6 Requisitos específicos

- Tener una clasificación de tipología de usuarios de INDAP clasificados como Microproductor o Productor Familiar.
- Jóvenes sin iniciación de actividades en primera categoría por concepto de negocio silvoagropecuario y/o actividad conexas. Sin embargo deberán iniciar actividades durante el primer año de participación en el programa.
- Excepcionalmente, podrán participar jóvenes con iniciación de actividades, pero no deben registrar ventas durante el último año ante el SII, por concepto del desarrollo de un negocio silvoagropecuario y/conexo con cual está postulando, contado desde la fecha de la postulación del joven al Programa.
- Si está participando en algún Programa de Asesoría Técnica de INDAP, podrá postular al programa, no obstante, si gana el concurso de proyectos de negocio, deberá renunciar a dicho programa antes de que INDAP le asigne los recursos económicos definidos en este nuevo programa. Lo anterior, según lo establecido en el Título III, artículo 11° letra b del Reglamento General para la Entrega de Incentivos Económicos de Fomento Productivo de INDAP y sus modificaciones.
- El postulante deberá tener 18 a 40 años y 364 días al momento de la adjudicación de los incentivos.

1.7 Estrategia de trabajo del Programa

El Programa operará bajo lógica de un fondo concursable regional, en donde los jóvenes rurales deberán elaborar y postular un proyecto de modelo de negocio (en adelante Proyecto de negocio) que desean emprender, el cual debe ser estructurado en base a la metodología CANVAS a través de una ficha establecida por Indap y previa capacitación licitada por la Institución.

Este Programa fomentará negocios que puedan desarrollarse y generar ingresos sostenibles económicamente a mediano plazo a costos y riesgos razonables y controlables por los jóvenes productores, idealmente para impulsar negocios que requieran relativa baja inversión con buenos resultados económicos

El Programa apoyará a los jóvenes ganadores del concurso, con financiamiento no reembolsable para la adquisición de activos productivos (inversión) críticos necesarios para poner en marcha o catalizar el negocio naciente. Asimismo, podrán acceder a capital de trabajo para la compra de insumos y/o servicios necesarios para desarrollar el proceso productivo respectivo.

Junto al apoyo descrito precedentemente, los jóvenes dispondrán de financiamiento no reembolsable para que accedan a apoyo técnico a través de una consultoría orientada a dar un servicio de capacitación, mentoría y/o asesoría técnica en distintas áreas de la gestión tecnológica - productiva y empresarial en la etapa de implementación y desarrollo inicial del negocio naciente. El trabajo de este consultor deberá tener como objeto asistir el desarrollo exitoso del proyecto y modelo de negocio postulado.

El consultor antes señalado deberá asesorar a las y los jóvenes ganadores del concurso para elaborar un Plan de negocios y un plan de trabajo para poner en marcha el proyecto de negocio. El citado plan deberá contener las acciones necesarias para ejecutar las inversiones, el capital de trabajo y las actividades de asesoría técnica para habilitar el desarrollo de competencias y capacidades de los jóvenes para cumplir los objetivos del negocio. Posteriormente, se llevará a cabo el conjunto de actividades necesarias para la implementación del Plan de Trabajo previa aprobación de INDAP.

El Programa busca que los jóvenes logren mejoría de los Ingresos brutos por venta (IBV) durante su participación en el programa, para ello, anualmente se medirá el indicador (IBV) a través de la cartola tributaria del participante o la persona jurídica que haya creado bajo la participación en el programa.

Al término de su participación, se entregará un informe de la consultora que indique la generación y mejoría de los Ingresos brutos por venta durante su participación en el programa, quedando habilitados para su consolidación técnica y comercial, apoyándose posteriormente con otros programas de INDAP u otra institución de fomento del estado.

INDAP anualmente definirá y difundirá en qué regiones y territorios se abrirá el concurso del programa y los cupos disponibles. Serán las Regiones las Direcciones Regionales de INDAP quienes definirán la operatoria respecto de los territorios, rubros o áreas estratégicas en los que focalizara el programa.

1.8 Duración de la participación de los jóvenes en el Programa

Las y los jóvenes podrán participar en el programa hasta por 3 años.

2. COMPONENTES Y FINANCIAMIENTO

El Programa considera la entrega de 2 componentes subsidiados por INDAP y un copago de parte de los jóvenes usuarios: el primero, de asesoría y apoyo técnico, el segundo, de inversión y capital de trabajo. Si así lo estima, el usuario podrá acceder a crédito para jóvenes de INDAP a tasa de interés preferencial para financiar el citado copago.

Cada uno de los subsidios antes indicados se definen en pesos y serán actualizados cada año tomando en consideración el factor de ajuste que otorgue el Ministerio de Hacienda a la Ley de Presupuesto de INDAP.

2.1 COMPONENTE 1: Servicio de apoyo emprendedor (Asesoría y apoyo técnico)

Este apoyo consiste en la entrega de subsidio para cofinanciar la contratación de un servicio de apoyo técnico integral, cuyo foco de acción es apoyar la formalización del negocio así como orientar, acompañar y entregar herramientas técnicas y prácticas en todas las áreas de la gestión (técnica, productivas y empresariales) del negocio naciente, de modo que el emprendedor joven entre al programa con una idea y salga con un negocio funcionado, validado técnica y comercialmente (logre primeras ventas formales ante el SII). De igual manera, este servicio debe animar la existencia de redes entre los jóvenes afines del programa en pro del intercambio de experiencias e inquietudes como un complemento al accionar del programa.

Consecuente con lo señalado precedentemente, este servicio deberá abordar acciones de carácter formativo (capacitación), mentoría o de guía (acompañamiento al emprendedor para la toma de decisiones, con más foco en el emprendedor que en su negocio) y de asesoría técnica en las distintas áreas de la gestión del negocio del joven emprendedor (tecnologías de producción y gestión empresarial). En el ámbito formativo, el programa puede articular esfuerzos adicionales con cursos de capacitación y/o talleres con temáticas afines al negocio que ofrezca la institución u otras instituciones del estado.

El servicio de apoyo debe permitir al joven aprender distintas herramientas técnicas y de gestión para formalizar y hacer funcionar su negocio en su etapa de desarrollo inicial y dejarlo en medida de seguir su consolidación y crecimiento mediante otros programas de la oferta pública y privada, tanto del propio INDAP, como de Sercotec y Corfo, por citar algunos. Se entenderá por formalizar, al conjunto de trámites y procedimientos necesarios para que una iniciativa de emprendimiento se constituya como una entidad propia y cumpla con las normativas y regulaciones laborales, sanitarias, municipales, tributarias, entre otras", según modalidad que decida el joven emprendedor.

Este servicio buscará el apoyo de un consultor que disponga de uno o más profesionales - según el número de jóvenes que deba atender - traspasándole para su aplicación, información, conocimientos y habilidades técnicas especializados en distintas áreas de la gestión del negocio naciente.

El consultor a cargo de este servicio, deberá precisar junto al/la joven un Plan de negocios y junto con ello, un Plan de trabajo que establece objetivos, contenidos, detalla y describe actividades a desarrollar y duración para implementar el negocio.

La duración de cada consultoría dependerá de la temática que se aborde y de los objetivos que se hayan planteado para la misma. El citado plan debe ser coherente y consistente con el proyecto de negocio del joven ganador del concurso, el foco de acción esperado del consultor que ejecute este servicio técnico, así como el marco de financiamiento del proyecto, tanto en materia de inversión como de capital de trabajo. Cabe indicar que el proveedor del servicio debe considerar el enfoque de género en su metodología de trabajo, considerando los múltiples roles de la mujer, en el ámbito reproductivo, productivo, de cuidados, entre otros.

El usuario accederá hasta \$1.200.000 al año para contar con un servicio de apoyo técnico durante los 3 años de duración del programa, para lo cual deberá autorizar a INDAP para su contratación mediante licitación pública. En las regiones de Arica y Parinacota, Tarapacá, Antofagasta, Atacama, Aysén y Magallanes, los Directores Regionales, anualmente, y en función del presupuesto disponible, podrán establecer un aporte de INDAP en valor diferente al señalado, con un tope que deberá ser aprobado anualmente por el Director Nacional vía memorándum.

El copago de los jóvenes será de un 5% del costo total del servicio de asesoría, con un máximo de \$30.000 pesos anuales. Para las mujeres que se adhieren al programa, el copago será de \$15.000 pesos anuales. Excepcionalmente y por razones fundadas, el Director Regional podrá autorizar a los jóvenes, un aporte menor al establecido, mediante resolución exenta.

2.2 COMPONENTE 2: Subsidio a la inversión y capital de trabajo

El Programa otorga un financiamiento subsidiado para realizar una inversión de impulso inicial, en base a los requerimientos necesarios para poner en marcha el negocio (excepto la compra de tierra y agua), definidos por el plan de negocio presentado al postular al programa.

En este componente, cada participante podrá recibir en total, y de acuerdo con lo presentado en su plan de negocio y la evaluación del componente Servicio de Apoyo Emprendedor, a un máximo global de cofinanciamiento por parte de INDAP de \$4.200.000 pesos durante la permanencia en el programa.

El apoyo en subsidio cofinanciado desde INDAP se dividirá en: 1. Inversión de Impulso, con un máximo de \$3.500.000 pesos, por una única vez durante la permanencia en el programa; 2. Capital de Operación, con un tope máximo de \$700.000 pesos, por una única vez durante la permanencia en el programa.

1. Inversión de Impulso

La inversión de impulso podrá alcanzar un máximo de \$3.500.000 pesos. Las inversiones de impulso incluyen la adquisición de activos físicos, infraestructura, maquinaria y equipamiento necesarios para iniciar o impulsar las primeras etapas del negocio, y que se utilicen en el proceso de producción del producto/servicio ofrecido al mercado.

El subsidio no financiará inversiones cubiertas por otros programas de INDAP (sin duplicidad), salvo de riego, suelo y crédito.

El subsidio para la inversión de impulso no podrá superar el 95% del costo total bruto (incluido IVA) de las inversiones requeridas, con un tope de hasta \$3.500.000 por usuario. El usuario deberá cofinanciar al menos el 5% del costo total bruto de la inversión, ya sea con recursos propios u de otra fuente de financiamiento.

Los costos de mano de obra y flete podrán ser considerados como parte de la implementación de la inversión, y el valor bruto de éstos puede sumar como máximo un 40% del costo total bruto de éste. Se debe detallar e individualizar en la inversión requerida los montos considerados para cada ítem.

Requisitos que considerar para la inversión:

1. En el caso de usuarios arrendatarios, comodatarios, medieros o aparceros, y tratándose de inversiones fijas, el respectivo contrato deberá tener una vigencia no inferior a la vida útil de la inversión.
2. Dicho requisito, no será exigible cuando se trate de inversiones móviles.
3. Los ocupantes podrán postular sólo a inversiones móviles.

2. Capital de Operación inicial

Por su parte, el subsidio para capital de operación inicial **podrá destinarse a la compra de insumos y/o servicios** para la operación del negocio y **no podrá exceder los \$700.000**. Este podrá incluir, insumos agrícolas, alimento para animales, empaquetado, etiquetado, entre otros, servicios y activos intangibles como compra de software y licencias, páginas web, e-commerce, necesidades de comercialización (marketing), gestión de marca (branding), promoción y venta, según se detecte en el estado del proyecto a presentar, entre otros.

Las compras de intangibles deberán validarse previamente por INDAP a modo de verificar la factibilidad administrativa según la normativa vigente.

Los montos de subsidios tanto para financiar la inversión como el capital de trabajo se entregan por una única vez (el primer año) en la participación de los jóvenes en el Programa.

3. DEL CONCURSO DE PROYECTO DE NEGOCIOS

El concurso de proyectos de negocios del Programa considera evaluar en cuatro dimensiones los proyectos de los jóvenes, los que se indican a continuación:

3.1 Asistencia al Taller de capacitación.

La juventud usuaria de INDAP que postule y que cumpla con los requisitos de admisibilidad y según disponibilidad presupuestaria, podrá participar en el concurso regional de proyectos de negocios, para ello deberá completar y presentar un proyecto de negocios bajo metodología CANVAS. Como apoyo a las juventudes, INDAP dictará un curso intensivo para la escritura y formulación del proyecto, que será anunciada oportunamente y que tiene el carácter de obligatoria para las y los postulantes.

3.2 Del proyecto de negocio.

El proyecto de negocios (Anexo 1) tendrá como objetivo presentar una idea de negocios de forma estructurada, indicando y fundamentando el presupuesto necesario para financiar la inversión crítica (esencial o vital) para que el negocio se implemente y el capital de trabajo para compra de insumos y/servicios para operar el proceso productivo, diferenciando el monto que se le solicitará a INDAP y el que aportará el postulante, según valores máximos y copagos señalados en esta norma. El proyecto de negocio formulado será evaluado en el concurso.

3.3 La coherencia de la temática del proyecto de negocio con la(s) temática(s) estratégica(s) Institucionales y regionales.

El concurso contempla además evaluar si el proyecto postulado es coherente con la o las temáticas(s) que INDAP regional desea priorizar en cada concurso según lineamientos estratégicos institucionales. (ejemplo, eficiencia hídrica, prácticas sostenibles, economía circular, innovación, tecnología, agroecología, comercio electrónico, digitalización del negocio, entre otros). Las citadas temáticas deben ser precisadas y publicadas en los llamados a concursos respectivos.

3.4 Una entrevista al postulante.

El o la postulante al concurso que logre el puntaje mínimo establecido en la evaluación del proyecto de negocio (50 puntos) será entrevistado para conocer su potencial emprendedor como personalidad y actitud para asumir el negocio y grado de conocimiento de negocio naciente que desea emprender. La entrevista consistirá en una breve presentación presencial o virtual, en base a pauta establecida en esta normativa. En el caso que el joven por razones fundadas no pueda asistir a la entrevista, se aceptará él envió de un breve video. Los postulantes que no presenten ninguna de las alternativas mencionadas no podrán seguir en el proceso de

selección de los proyectos ganadores del concurso.

II. MODO OPERATIVO

El siguiente capítulo, indica como operará el programa en base dos titulares, 1) Postulación y concurso del Programa y 2) Entrega de los incentivos. A su vez ambos titulares están compuestos por etapas, las que se detallan a continuación.

II.1 POSTULACIÓN AL PROGRAMA Y CONCURSO DE PROYECTOS DE NEGOCIO

1. Difusión

Los Directores Regionales, efectuarán los llamados a postulación al programa a nivel regional o de área, efectuando su difusión por todos los medios y vías que estimen pertinentes. En estos llamados se indicarán los requisitos, las temáticas prioritarias, las pautas y los plazos, entre otros.

Los llamados deberán cumplir con las fechas establecidas desde la Dirección Nacional, a modo de, tener un llamado común para postular a lo largo del país.

2. Postulación

Los jóvenes productores interesados deberán postular directamente mediante la plataforma digital dispuesta a través de la página web de INDAP. También lo podrán hacer directamente en la Dirección Regional o Agencia de Área de no contar con acceso a internet. En cualquier caso, los jóvenes tendrán que firmar una carta de compromiso y subirla firmada a la página web de INDAP, y de no ser posible entregarla en papel.

La Dirección Regional, a través de la Agencia de Área respectiva, deberá verificar el cumplimiento de la condición de usuarios de INDAP, y para los que no estén acreditados, deberán hacerlo de acuerdo al procedimiento vigente. Así mismo las agencias de áreas respectivas deberán verificar (si corresponde) la tenencia de tierra de los jóvenes.

Los jóvenes deberán responder la encuesta de tipificación de usuario de INDAP aprobada según Resolución Exenta N°: 0070-007075/2022, presencialmente en la Agencia de Área correspondiente.

Podrán postular jóvenes sin iniciación de actividades en el SII, no obstante, si resulta ganador del concurso de negocios el usuario deberá firmar una carta de compromiso de que obtendrá dicho documento dentro del primer año luego de la asignación, y en el evento de no cumplir dicho trámite en el plazo estipulado deberá ser excluido del programa y proceder a la restitución de los recursos asignados, salvo que dicho evento sea por causas inimputables al usuario, en cuyo caso procederá la exclusión del programa. La citada iniciación de actividades debe ser en primera categoría y debe contar con al menos una actividad económica coherente con el rubro del Proyecto de Negocio postulado al concurso y aprobado por INDAP.

De igual manera, si el usuario joven postuló estando participando en algún programa de Asesoría Técnica de INDAP y gana el concurso de proyectos de negocios, de manera previa a la asignación de los subsidios del programa deberá renunciar al programa de asesoría técnica respectivo.

3. Admisibilidad

En esta etapa, la Dirección Regional verificará a través de las Agencias de Área respectivas que los y las jóvenes antes indicados cumplan con los requisitos de acceso al Programa, descritos en la presente norma, numeral 1. Definiciones estratégicas numerales 1.5 y 1.6.

Los postulantes cuya postulación no fue admisible, podrán solicitar dentro del plazo de cinco días corridos contados desde la fecha de comunicación de la determinación, la reconsideración de su situación ante el Director Regional o Jefe de Área, adjuntando antecedentes que fundamenten su petición. El Director Regional o Jefe de Área deberá dar respuesta al requerimiento dentro de un plazo de cinco días hábiles contados desde la fecha de recepción de la reconsideración.

Las juventudes que resulten admisibles deberán ser contactadas por la Dirección Regional o la Agencia de Área correspondientes para informar que deberán asistir a un Taller de capacitación y escritura de proyecto de negocios en metodología CANVAS, el cual será presentando ante concurso. La admisibilidad contará con un número de cupos predefinidos, por lo que, además de los requisitos de admisibilidad, se realizará un corte por orden de postulación (fecha y hora).

4. Licitación Servicio de apoyo técnico emprendedor.

En paralelo al proceso de postulación y admisibilidad, será responsabilidad de la Dirección Regional, realizar la licitación pública correspondiente por el Servicio de apoyo técnico emprendedor que requiere el programa. Dicha contratación estará basada conforme a la Ley N°19.886 de Bases sobre Contratos Administrativos de Suministro y Prestación de Servicios y su reglamento, mediante licitación pública. En la respectiva base de licitación, se establecerán el número de jóvenes y los potenciales rubros a los que se desea apoyar técnicamente para la implementación y desarrollo inicial del negocio. De igual manera, se establecerán los productos esperados, tanto para el taller de capacitación, la tutoría post taller y la Asesoría técnica (incluye plan de negocios, plan de trabajo para implementación y desarrollo inicial del negocio de cada joven), plazos de entrega, cuotas de pago y sus requisitos, entre otros.

Dicha licitación deberá operar en base a una propuesta de bases que será entregada por la División de Fomento y que debe contemplar tres productos en diferentes etapas, las que se indican a continuación:

Etapa 1. Formulación del proyecto de negocios

Productos esperados:

- 1) Uno o más talleres de capacitación (según criterio regional) para la capacitación y formulación del proyecto de negocios en metodología CANVAS para las juventudes admisibles y sostenidos en las ideas de negocios de las juventudes.
- 2) Una tutoría post taller para la modificación y/o mejoramiento de los proyectos de negocios y también, la postulación de los Proyectos ante INDAP.

Etapa 2: Implementación del negocio

Producto esperado:

- 3) Un servicio de apoyo técnico integral (técnico y mentoría) para el desarrollo e implementación del primer negocio para las

juventudes ganadoras del concurso. Este servicio buscará el apoyo de un consultor que disponga de uno o más profesionales - según el número de jóvenes que deba atender – traspasándole para su aplicación, información, conocimientos y habilidades técnicas especializados en distintas áreas de la gestión del negocio.

Una vez adjudicado el servicio de apoyo técnico emprendedor, será deber de la Dirección regional, entregar la nómina de usuarios a atender.

5. Estructuración de la demanda al concurso (Formulación del Proyecto de negocio)

El o la joven admisible, deberá completar la ficha de Proyecto de Negocio (ANEXO 1), cuyo objeto es describir el modelo de negocio que desea llevar a cabo el postulante, bajo el método CANVAS. Como apoyo al proceso, INDAP dispondrá de un taller de capacitación en metodología CANVAS con profesionales que asistirán a las juventudes en la formulación del proyecto. El taller tiene como objetivo completar la ficha de proyecto de negocio que presentarán ante concurso.

Será deber de la dirección Regional o la Agencia de Área respectiva informar donde y cuando se llevarán a cabo los talleres. Las juventudes, serán asistidas por los profesionales durante los 10 días hábiles posteriores al taller, para modificar, mejorar y adjuntar los documentos necesarios que requiera su proyecto de negocio.

6. Concurso Proyecto de Negocios.

Será responsabilidad de la Dirección regional o la Agencia de Área difundir la apertura del concurso de proyecto de negocios a través de resolución, indicando las pautas y plazos correspondientes.

Las postulaciones al concurso serán responsabilidad del consultor ya contratado, quién además de subir el proyecto de negocios en el formato establecido, deberá adjuntar un consentimiento informado (Anexo 2) firmado por el postulante. Las postulaciones al concurso deberán ser ingresadas a la plataforma que INDAP habilite para estos fines. En el caso que la plataforma no se encuentre disponible, el consultor deberá presentar la postulación en papel en la Agencia de Área correspondiente, donde se le entregará un comprobante de recepción conforme del proyecto.

Es importante que en esta etapa del proceso las juventudes postulantes deban tener actualizada su tenencia de tierra, por el contrario, el sistema no permitirá la postulación.

Para que la postulación sea efectiva, debe ser respondida en su totalidad, adjuntando la documentación solicitada. A modo indicativo contempla los siguientes ítems:

- Antecedentes del Postulante (datos generales de él/la usuario/a, tenencia y n° de predio)
- Ficha de proyecto de negocios en formato CANVAS (Anexo 1)
- Anexos (consentimiento informado (anexo 3), cotizaciones de las inversiones, planos y croquis según corresponda, contratos de arriendo y otras especificaciones relevantes)

Se podrá postular Proyectos de Negocio individuales en donde la inversión contemplada sea ejecutable dentro del año contado desde la asignación del subsidio a la inversión por parte de INDAP. El valor de la inversión debe ser factible de financiar con el subsidio a la inversión de este Programa, y el copago del usuario ya señalado en esta norma.

7. Evaluación de las postulaciones al concurso

Una vez terminado el concurso, INDAP regional o Área conformará Comités de Evaluación integrado por un número impar de profesionales representantes de la Dirección Regional y de las Agencias de Área que corresponda. La Dirección Regional de INDAP, si así lo estima, podrá invitar a un representante de otras instituciones de la red de fomento pública en la región respectiva en calidad de expertos, o a otros especialistas que se encuentran en convenio con INDAP (Universidades, centros de formación técnica, y otros).

Este comité procederá a evaluar técnicamente las postulaciones de los jóvenes:

1. Evaluación técnica del Proyecto de negocio en base al CANVAS
2. Congruencia del Proyecto de negocio postulado y la o las temáticas(s) que INDAP regional desea priorizar según lineamientos estratégicos institucionales. (ejemplo, eficiencia hídrica, prácticas sostenibles, economía circular, innovación, tecnología, agroecología, comercio electrónico, digitalización del negocio, entre otros)
3. Asistencia al taller de capacitación
4. Entrevista del postulante, ya sea de manera virtual o presencial.

Solo los postulantes que alcancen un puntaje mínimo igual o mayor a 50 puntos en el ámbito de la evaluación técnica del proyecto serán entrevistados con su correspondiente evaluación.

Con todo, los ganadores del concurso serán aquellos que logren mayor puntaje ponderado de la evaluación en los 4 ámbitos antes indicados.

Las ponderaciones para considerar en la evaluación del concurso son las siguientes:

Ámbitos de evaluación concurso de Proyecto de negocio	Ponderación
1. Evaluación técnica del Proyecto de negocio en base al CANVAS	55%
2. Congruencia del Proyecto de negocio postulado y la o las temáticas(s) que INDAP regional desea priorizar según lineamientos estratégicos institucionales. (ejemplo, eficiencia hídrica, prácticas sostenibles, economía circular, innovación, tecnología, agroecología, comercio electrónico, digitalización del negocio, entre otros)	10%
3. Asistencia al Taller de Capacitación	10%
4. Entrevista personal del postulante	25%

Como resultado de esta evaluación, los comités deberán entregar un acta con la evaluación de los postulantes. Siendo la Dirección Regional encargada de entregar al Comité de Financiamiento Regional un informe ejecutivo con el resultado consolidado de cada Agencia de Área y de cada uno de los ámbitos evaluados a los postulantes al concurso, el ranking de notas respectivo y señalado para cada postulante si su idea de negocio es o no factible técnicamente de ser desarrollada y otros antecedentes que son relevantes para la definición de los ganadores del concurso.

Luego, como resultado de la ponderación de notas de cada uno de los proyectos de negocio, se obtendrá un ranking final. El Comité de Financiamiento Regional, sobre la base del ranking y el presupuesto disponible, sancionará la lista de postulantes seleccionados/as y la lista de espera correspondiente. Además, el citado Comité podrá aprobar el proyecto de negocio con modificaciones que considere pertinentes, siempre que no se altere su naturaleza y el objetivo general, pudiendo solicitar reformulaciones técnicas y/o presupuestarias.

Se aplicará el procedimiento de orden de prelación, en aquellos casos que exista disponibilidad de cupos de la convocatoria, un seleccionado/a renuncie al subsidio, incumpla algún requisito establecido en bases de convocatoria o se encuentre en otra situación calificada por INDAP que no permita materializar la entrega del subsidio, o bien, cuando la Dirección Regional disponga de mayores recursos para asignar la convocatoria.

En caso de que **exista igualdad de asignación de puntajes** entre los/as seleccionados/as, o en su defecto, en la lista de espera, al momento de seleccionar **se escogerá a las postulantes mujeres**. Si persiste el empate, se seleccionará a los/las postulantes que fueron **calificados con mayor nota en la evaluación técnica del proyecto de negocio** postulado. Si aún persiste el empate, se escogerá a los/as postulantes con **mayor nota en la evaluación de la entrevista**. En el caso de que no sea posible dirimir en base a lo señalado anteriormente, se escogerá a los postulantes con **mejor calificación en congruencia del modelo de negocio con la temática prioritaria** que INDAP desea priorizar en cada concurso. Por último, de no resolverse el empate con los criterios ya señalados, y los recursos de financiamiento sean insuficientes, **se priorizará la postulación que se haya recibido primero en INDAP** (fecha y/o hora).

Es importante recordar que el resultado de la selección se informará a los/as postulantes a través de correo electrónico indicado la fecha de postulación al concurso.

Para aquellos proyectos de negocio, en donde el usuario haya decidido financiar su aporte (parcial o total) con crédito de INDAP, éste deberá presentar su solicitud de crédito con el proyecto negocio ganador del concurso, de modo que la Agencia de Área evalúe su otorgamiento. En caso de que INDAP no otorgue el crédito, el usuario tendrá un plazo no mayor a 7 días corridos para respaldar de otra manera, si lo estima, el aporte propio del costo de la inversión. Lo anterior, con la finalidad de que, si el proyecto de inversión es priorizado para asignación, el usuario cuente con el respaldo del crédito aprobado, para poder asignar el subsidio de inversión del Programa.

La pauta de evaluación en su detalle es la siguiente:

I. Del proyecto de Negocio (55%)

La formulación del proyecto de negocio con CANVAS.	Criterio de evaluación	Puntaje	Ponderación
Segmento de clientes: Define quiénes, y cómo son los clientes, y sus necesidades que el proyecto de negocio pretende atender.	El/la joven define al menos un cliente (si hay más de uno, el principal): explica cómo es y las necesidades que su producto /servicio busca satisfacer.	100	20%
	El/la joven solo define al o los clientes sin describir cómo son y/o tampoco sus necesidades.	50	
	El/la joven no define ni describe los clientes ni las necesidades a las cuales enfocará su producto/servicio.	0	
Propuesta de valor: Para el cliente o el principal (si hay más de uno), el Proyecto explica coherentemente la oferta de valor, es decir la razón por la cual el cliente elegiría comprar al joven el producto/servicio en vez del ofrecido por la competencia.	El/la joven explica coherentemente la razón por la cual el cliente elegiría comprar su producto/servicio en vez del ofrecido por la competencia.	100	20%
	El/la joven entrega una explicación parcialmente coherente sobre la razón por la cual el cliente elegiría comprar su producto/servicio en vez del ofrecido por la competencia.	50	
	El/la joven no explica la oferta de valor o lo hace de manera insuficiente.	0	
Canales: Explica los canales necesarios para llegar al cliente y los necesarios post venta, (si es más de uno, el principal), y explica por qué son los más convenientes, económica y operacionalmente.	El/la joven explica adecuadamente los canales tanto de distribución como los de post venta y la razón por la cual son los más convenientes.	100	10%
	El/la joven explica parcialmente los canales de distribución o post venta y/o por qué son los más convenientes.	50	
	El/la joven no explica los canales ni la razón por la cual son los más convenientes.	0	
Relación con el cliente: Explica cómo se relacionará el/la joven los clientes (por web, cara cara, e-mail, por terceros, otros) y cómo interactúan los clientes con el producto/servicio (como se enteran de la oferta de valor y comercial, otros).	El/la joven explica y fundamenta la relación con el cliente.	100	5%
	El/la joven explica, pero no fundamenta la relación con el cliente.	50	
	El/la joven no explica ni fundamenta la relación con el cliente.	0	
Ingresos: Define cuáles son las fuentes de ingresos del negocio y explica como pagaría el cliente la compra del producto/servicio.	El/la joven fundamenta cada fuente de ingreso y la forma como el cliente pagará la compra del producto/servicio.	100	5%
	El/la joven fundamenta cada fuente de ingreso sin mencionar la forma como el cliente pagará la compra del producto/servicio.	50	
	El/la joven no fundamenta las fuentes de ingresos ni tampoco a través de qué medios los percibirá.	0	

Recursos claves: Explica los recursos clave necesarios para que la idea de negocio se desarrolle y tenga éxito.	El/la joven conoce y describe adecuadamente los principales recursos claves necesarios para que su proyecto se desarrolle y tenga éxito.	100	10%
	El/la joven comenta parcialmente los principales recursos claves necesarios para que su proyecto se desarrolle y tenga éxito.	50	
	El/la joven no conoce ni describe adecuadamente los principales recursos claves necesarios para que su proyecto se desarrolle y tenga éxito.	0	
Actividades claves: Explica las actividades clave necesarias para que la oferta de valor llegue a los clientes.	El/la joven explica adecuadamente las principales actividades claves ,necesarias para que su oferta de valor llegue a sus clientes y tenga éxito.	100	10%
	El/la joven explica parcialmente las principales actividades claves ,necesarias para que su oferta de valor llegue a sus clientes.	50	
	El/la joven no explica las actividades claves, necesarias para que su oferta de valor llegue a sus clientes.	0	
Estructura de costos e Inversión: Define cuáles son los costos fijos y variables de su producto /servicio asociados a los recursos y actividades claves de tu negocio. Además, define la inversión y el capital de trabajo inicial.	El/la joven define la estructura de costos de su proyecto de negocio, identificando costos fijos y costos variables de cada recurso y actividad clave. Además, identifica la inversión y capital de trabajo que requeriría para iniciar su negocio.	100	5%
	El/la joven no realiza distinción entre costos fijos y variables y no los asocia a recursos ni actividades claves. Identifica la inversión y capital de trabajo requerida para iniciar su negocio.	50	
	El/la joven no define la estructura de costos de su idea de negocio ni tampoco logra determinar su inversión y capital de trabajo inicial.	0	
Actores claves: Explica cuáles serían los colaboradores o aliados claves para desarrollar la oferta de valor del producto/servicio.	El/la joven explica e identifica adecuadamente las alianzas claves necesarias para desarrollar la oferta de valor.	100	5%
	El/la joven explica e identifica parcialmente las alianzas claves necesarios para desarrollar la oferta de valor.	50	
	El/la joven no explica ni identifica las alianzas claves.	0	
Coherencia y congruencia del modelo de negocio global.	La idea de negocio expresa coherencia y congruencia entre las necesidades de los de clientes y la oferta de valor propuesta por el joven productor, reflejándose también en los otros aspectos del análisis CANVAS.	100	10%
	La idea de negocio expresa coherencia y congruencia entre las necesidades de los de clientes y la oferta de valor propuesta por el joven productor, pero no así en los otros aspecto del análisis CANVAS	50	
	La idea de negocio no expresa coherencia y congruencia entre las necesidades de los clientes y la oferta de valor propuesta por el joven productor, no se refleja en los otros aspectos del análisis CANVAS.	0	

II. Congruencia del proyecto de negocio con la(s) temática(s) prioritarias definidas por INDAP en el llamado a concurso (10%)

Temática prioritaria definida por INDAP en el concurso de ideas de negocios	El proyecto de negocio postulado es congruente (10%)	El proyecto de negocio es parcialmente congruente (5%)	El proyecto de negocio no es congruente (0%)
--	--	--	--

III. Asistencia a Taller (10%)

El/la joven asistió al taller para formular su proyecto de negocios	El o la joven asistió al taller Puntaje:10%	El o la joven no asistió al taller Puntaje: 0
--	--	--

IV. Entrevista al joven postulante 25 (%)

Criterio	Rúbrica	Nota	Ponderación
Presentación del/la joven	El/la joven se presenta, mencionando tanto su nombre, como del emprendimiento que representa	100	5%
	El/la joven se presenta por su nombre, pero no hace mención del emprendimiento que representa o viceversa.	50	
	El/la joven no se presenta ni presenta su emprendimiento	0	
Descripción de la problemática, solución y su oferta de valor	El/la joven describe el problema que resuelve, la solución propuesta a la problemática, mencionando elementos diferenciadores de su oferta de valor.	100	10%
	El/la joven describe el problema que resuelve, la solución propuesta a la problemática, sin mencionar elementos diferenciadores de su oferta de valor.	70	
	El/la joven describe la solución (su emprendimiento)	50	
	El/la joven no describe problemática ni solución ni oferta de valor.	0	

Atributos y aptitudes para emprender del/la joven a evaluar: creatividad, pensamiento innovador, iniciativa y búsqueda de oportunidades para emprender, prospección al riesgo controlado, independencia y autoconfianza, actuación en función de metas, capacidad de generar redes con otros jóvenes.	No se visualizan restricciones en dos o menos aspectos a evaluar, según los criterios mencionados en los aspectos de atributos y aptitudes.	100	10 %
	Se visualizan restricciones en tres o más aspectos a evaluar, de los mencionados en los aspectos de atributos y aptitudes	0	

8. Selección y asignación de los proyectos de negocio ganadores del concurso

Una vez aplicada la evaluación a los proyectos concursados, la Dirección Regional o agencia de área correspondiente, entregará los resultados preliminares, entendiéndose por esto la publicación de la nómina individualizada de los jóvenes ganadores, de acuerdo con el puntaje obtenido. Los postulantes que se consideren perjudicados en el proceso de evaluación podrán solicitar la reconsideración, ante la autoridad resolutoria respectiva, adjuntando los antecedentes que fundamentan su petición.

Las bases del llamado a concurso de proyectos de negocio serán las que establezcan los plazos necesarios para este proceso. La publicación de los resultados preliminares no constituye la aprobación de los recursos, ni tampoco el financiamiento del proyecto de negocio, instancia reservada al Comité de Financiamiento Regional.

Una vez finalizada la etapa de reconsideración, la Dirección Regional o la Agencia de Área generará la nómina con los resultados finales de la evaluación del concurso, la que será presentada al Comité de Financiamiento de la Dirección Regional, instancia que procederá a recomendar la aprobación o rechazo o una lista de espera, es decir aprobación de los proyectos según el marco presupuestario disponible.

Los proyectos de negocio que involucren recursos de crédito para el cofinanciamiento del usuario deberán contar con la recomendación favorable para su aprobación del Comité de Financiamiento Regional, antes de pasar a la etapa de asignación del subsidio inversión.

Con la recomendación favorable del Comité de Financiamiento, el Director Regional de INDAP emitirá una resolución de asignación del subsidio, en la cual se indicarán los proyectos de negocio seleccionados, los montos aprobados y las asignaciones presupuestarias. Cabe señalar que INDAP, en dicha resolución, incluirá el monto y las asignaciones presupuestarias de la inversión y capital de trabajo aprobado en la evaluación del proyecto de negocio de postulante ganador del concurso, además considera la asignación de recursos máximos para acceder al servicio de apoyo técnico contemplado en el Programa.

II.2 DE LA OPERACIÓN DEL SUBSIDIO A LA INVERSIÓN Y CAPITAL DE TRABAJO:

1. Asignación del incentivo para la inversión y capital de trabajo

El Director Regional de INDAP asignará, mediante resolución exenta, el incentivo económico a los jóvenes ganadores del concurso individualizándolos e indicando los montos de incentivos aprobados y las asignaciones presupuestarias involucradas.

Finalizado el proceso administrativo que asigna los subsidios, INDAP informará a los postulantes los resultados del concurso, mediante publicación en un lugar visible y de fácil acceso en las Agencias de Áreas y Dirección Regional, de los proyectos de negocio postulados, identificando a cuáles de éstos se les aprobó financiamiento

2. Entrega y rendición de incentivos a la inversión

El Director Regional o Jefe de la Agencia de Área entregará el incentivo en recursos económicos mediante transferencia bancaria, pago cash y sólo por excepción mediante cheque.

INDAP podrá entregar el subsidio de las siguientes maneras:

- El usuario podrá mandar a INDAP para que éste realice el pago de la totalidad del incentivo asignado directamente al (a los) proveedor(es). Lo anterior, contra la entrega de: una declaración simple del usuario en la que señale la adquisición y/o total ejecución de la inversión; y de la(s) respectiva(s) boleta(s) o factura(s) emitida(s) por el(los) proveedor(es), la(s) que, a su vez, constituirá(n) la rendición del uso del subsidio. INDAP levantará un Acta de Recepción Final, firmada por el(la) funcionario(a) de la Agencia de Área respectiva.
- Entrega de la totalidad del incentivo al usuario, en forma posterior a la adquisición y/o ejecución de la inversión, para lo cual el usuario deberá entregar a INDAP una declaración simple en la que señale la adquisición y/o total ejecución de la inversión, y las respectivas boletas y/o facturas, las que, a su vez, constituirá(n) la rendición del uso del subsidio. INDAP debe levantar un acta de recepción conforme de la inversión, la cual debe ser firmada por el(la) funcionario(a) de la Agencia de Área respectiva.
- Entrega de hasta el 50% del incentivo en forma anticipada a la ejecución y/o adquisición de la inversión. El porcentaje restante será entregado una vez que el usuario entregue a INDAP una declaración simple en la que señale la adquisición y/o total ejecución de la inversión, y las respectivas boletas y/o facturas, las que, a su vez, constituirá(n) la rendición del uso del subsidio. Se deberá verificar el avance que corresponda de las inversiones bonificadas, para lo cual se levantará un Acta de Recepción Parcial, de la etapa del proyecto concluida, firmada por el funcionario de la Agencia de Área respectiva.
- Entrega del 100% del incentivo en forma anticipada a la ejecución y/o adquisición de la inversión. Una vez que el usuario adquiera y/o ejecute la inversión, deberá entregar a INDAP la rendición del uso del subsidio a través de las respectivas boletas y/o facturas. INDAP levantará un Acta de Recepción Final, firmada por el(la) funcionario(a) de la Agencia de Área respectiva.

En el caso de rendiciones que incluyan mano de obra y flete, excepcionalmente el Director Regional o el Jefe de área podrá autorizar un documento de respaldo distinto a los señalados precedentemente.

Para todas las alternativas anteriores, no procede pago alguno por parte de INDAP, sin que se haya efectuado previamente esta visita de recepción final con resultado conforme.

En la situación que el usuario no formalice el retiro del incentivo asignado en un plazo de 90 días corridos desde la fecha de publicación de los resultados de adjudicación del concurso en las Agencias de Área y en la Dirección Regional, se entenderá que renuncia a dicha asignación. Los recursos comprometidos en este caso podrán ser adjudicados al/los proyectos (según presupuesto disponible) en estricto orden de prioridad según el ranking levantado para la selección de proyectos de negocio del concurso respectivo.

3. Entrega y rendición del capital de trabajo (insumos y servicios)

Una vez aprobado el proyecto de negocio ganador del concurso, la Dirección Regional asignará los recursos de capital de trabajo establecida en la ficha de postulación aprobada y emitirá una resolución individualizando a los jóvenes beneficiados, los montos y las asignaciones presupuestarias involucradas. El subsidio se entregará bajo dos modalidades:

Directamente al usuario, a través de transferencia, pago cash y en forma excepcional con cheque. En caso de transferencia o "pago cash", se contará con el respectivo comprobante; mientras que, en el caso de cheque, al momento de su entrega el usuario firmará un recibo conforme o acta de recibo.

Por mandato del usuario, INDAP pagará directamente al proveedor de bienes y/o servicios. En este último caso, el pago será contra la entrega de boleta o factura por parte del proveedor, y su pago debe ser realizado mediante transferencia bancaria.

4. Rendición

Las rendiciones de los incentivos deberán ser efectuadas conforme a la Resolución N° 30 del 11 de marzo de 2015 de la Contraloría General de la República, debiendo los jóvenes presentar en la Agencia de Área respectiva la documentación de respaldo que acredite el gasto (facturas, boletas, boletas de honorarios y/u otros documentos que permitan respaldar el gasto). En este último caso, la forma de rendición deberá ser aprobada por el Jefe de Área.

El plazo de rendición para ambos incentivos corresponderá al plazo de ejecución de estos, indicados en el numeral 5.º "Plazos de ejecución de las inversiones y capital de trabajo". La rendición deberá ser efectuada por el usuario/a beneficiado. Sin perjuicio de lo anterior, en el caso de que un/a beneficiario/a formalice su actividad, y en dicho proceso de formalización constituya una persona jurídica para el desarrollo de la misma, podrá eventualmente para efectos de la respectiva rendición, acreditar los gastos que haya efectuado en razón de esta última, siempre y cuando, se acredite que tiene la facultad de administración de dicha empresa, y que la rendición de los gastos asociados a aquella se encuentre previamente autorizado por este Instituto mediante la respectiva resolución

5. Plazos de ejecución de las inversiones y capital de trabajo

El usuario beneficiado con el incentivo a la inversión, cuyo proyecto de negocio involucre una construcción física, tendrá un plazo de 6 meses para su ejecución, el que podrá ser prorrogado por el Director Regional o Jefe de Área por causas fundadas. **Para los proyectos que involucren la adquisición de un bien será de hasta 120 días corridos, el que podrá ser prorrogado por la instancia resolutoria a través del Director Regional o Jefe de Área por causas fundadas.** Para el caso del capital de trabajo, su ejecución será dentro del año calendario.

En ambos casos el plazo rige a partir de la fecha de la resolución de asignación de los recursos no reembolsables que INDAP dispone para los ganadores del concurso.

6. Modificación de los proyectos

Respecto de modificaciones a las inversiones y capital de trabajo financiados que sea imprescindible para la buena ejecución del proyecto, deberá ser presentada a INDAP y aprobada por la Agencia de Área, dejando constancia en un Informe técnico de área (ITA). En dicho informe se deben especificar las razones que justifican la modificación y el detalle en que consiste dicha modificación.

En caso de ejecutar en forma parcial el proyecto el(la) beneficiario(a) deberá justificar por escrito al Jefe de Área las razones que le impidieron el total cumplimiento. En todo caso, la aceptación o rechazo de la justificación presentada por el/la joven será facultad exclusiva de INDAP y deberá quedar por escrito en un ITA.

En caso de aceptación por parte de INDAP, la Agencia de Área procederá a realizar los descuentos correspondientes y pagará lo efectivamente realizado. En el caso de rechazo, la Agencia de Área procederá al no pago del incentivo, en caso de existir anticipo, se solicitará la devolución de éste.

7. Seguimiento a las inversiones

La supervisión del uso correcto de la inversión y capital de trabajo del Programa, se realizará de acuerdo a lo siguiente:

I. Dependiendo de la naturaleza y características de la inversión y capital de trabajo involucrado en el proyecto, deberán realizarse las visitas a terreno necesarias que aseguren la correcta ejecución y término del mismo, el que deberá ejecutarse conforme a los objetivos y fundamentos técnicos que lo originaron.

II. A fin de cautelar el buen uso de los incentivos para proyectos de envergadura y mayor complejidad, el(la) usuario(a) deberá tomar las medidas conducentes para que el proveedor que le ejecute la obra, le garantice el fiel cumplimiento de la misma.

III. Así también INDAP a través del programa de Seguimiento, definida en la Resolución Exenta N° 173424 del 23.12.2015 que aprueba el Manual de Procedimiento para la Operación del Programa de Seguimiento Técnico de la Acción Integrada de Fomento Productivo de INDAP o la que se encuentre vigente, realizará seguimiento a una muestra aleatoria de Jóvenes que hayan recibido subsidio a la inversión para verificar la pertinencia técnica, calidad y coherencia de la inversión con lo señalado en los Proyectos de negocio. Será responsabilidad de los Directores Regionales y/o Jefes de Área, adoptar las medidas correctivas para la superación de las alertas y déficit detectados a través de este dispositivo de Seguimiento. El Programa de Seguimiento será ejecutado por la División de Fomento, con el apoyo de profesionales externos a la Institución contratados por INDAP para tal efecto.

El Director Nacional de INDAP podrá complementar orientaciones operativas adicionales a las establecidas en las presentes normas, siempre que no alteren los hitos esenciales del proceso de entrega de recursos no reembolsable de las inversiones y capital de trabajo, caso contrario deberá ser modificado mediante el correspondiente acto administrativo.

II.3 DE LA OPERACIÓN DEL SERVICIO DE APOYO EMPRENDEDOR:

1. Asignación del incentivo

Como ya se señala en este documento, el Director Regional asignará, mediante resolución exenta, el incentivo económico a los jóvenes ganadores del concurso de proyectos de negocio, especificando el monto del incentivo para acceder al servicio de apoyo técnico del programa y la asignación presupuestaria involucrada. El usuario accederá hasta \$1.200.000 al año para contar con un servicio de apoyo técnico durante los 3 años de duración del programa. En las regiones de Arica y Parinacota, Tarapacá, Antofagasta, Atacama, Aysén y Magallanes, los Directores Regionales, anualmente, y en función del presupuesto disponible, podrán establecer un aporte de INDAP en valor diferente al señalado, con un tope que deberá ser aprobado anualmente por el Director Nacional vía memorándum.

2. Copago de los jóvenes en el servicio de asesoría técnica integral del Programa.

Los y las jóvenes deberán pagar directamente al consultor los recursos correspondientes a su copago para cofinanciar la asesoría técnica. El consultor deberá entregar a la Agencia de Área las boletas y/o facturas electrónicas que acrediten la realización del aporte del respectivo usuario, y cuyo plazo máximo de cumplimiento es la fecha establecida para la entrega de los requisitos de pago de la última cuota del contrato. Los y las Jóvenes que no realicen el copago que les corresponde, serán excluidos del Programa.

3. Organización del servicio Asesoría Técnica Integral

El servicio de Asesoría Técnica integral, servicio en adelante, se organizará basándose en la conformación de unidades operativas (UO) grupos de negocios relativamente similares integradas por un número variable de usuarios/as, en un rango sugerido de 10 a 30 jóvenes, considerando este rango como el óptimo desde el punto de vista técnico para el desarrollo de un esquema de asistencia técnica, operativo y presupuestario. Sin perjuicio de lo anterior, se podrán conformar grupos de mayor o menor número de jóvenes según distribución territorial y disponibilidad presupuestaria. La conformación final de los grupos será definida por la dirección regional de INDAP según corresponda.

Como se ha indicado en la presente normativa, la Asesoría técnica Integral será ejecutada por proveedores externos a INDAP, por una consultoría, previa licitación pública. Con quienes INDAP firmará un contrato, cuya vigencia será de hasta un máximo de 36 meses contados desde la total tramitación del acto administrativo que lo apruebe.

3.1. Del servicio

El objetivo principal del servicio de apoyo emprendedor integral es apoyar la puesta en marcha y el desarrollo inicial del primer negocio formal de los jóvenes usuarios de INDAP. El citado servicio deberá apoyar técnicamente la formalización del negocio, así como orientar, acompañar y entregar herramientas técnicas y prácticas en todas las áreas de la gestión (técnica, productivas y empresariales) del negocio naciente, de modo que el emprendedor joven entre al programa con una idea y salga con un negocio funcionado, validado técnica y comercialmente (logre primeras ventas formales ante el SII). De igual manera, este servicio debe animar la existencia de redes entre los jóvenes afines del programa en pro del intercambio de experiencias e inquietudes como un complemento al accionar del programa.

La consultoría que desee ejecutar el servicio deberá incluir en su oferta un equipo de profesionales y/o técnicos que provean al menos los siguientes servicios:

Actividades de base: corresponden a las actividades que dan soporte técnico productivo-empresarial y son permanentes para el logro de los objetivos del programa. A continuación, se detallan las actividades.

1. Mentoría para el negocio. Se entenderá como una práctica para potenciar el máximo desarrollo de las juventudes como emprendedoras. El mentor deberá ser un especialista en la creación de las empresas, en cómo sostenerlas, y en dónde innovar para lograr un mayor desempeño económico. Su función principal es prestar apoyo especializado, basado en la experiencia del emprender, deseablemente en el rubro silvoagropecuario y/o conexos. Las acciones del mentor deberán contemplar al menos 4 sesiones presenciales al año de aprendizaje por cada joven participante en el programa, pudiendo requerir más visitas dependiendo del nivel de dificultad del negocio. Para este último caso, se deberá complementar con mentorías en modalidad virtual o videollamadas. El mentor será el encargado de desarrollar el Plan de negocios y, por ende, el Plan de trabajo.

2. Asesoría Técnica: corresponde al servicio técnico productivo o prestación de servicios (dependerá del tipo de negocio y rubro), este se llevará a cabo a través de visitas presenciales individualizadas y estarán en coherencia con el plan de trabajo y los objetivos del Plan de negocios. La asesoría técnica es necesaria para superar brechas específicas de cada tipo negocio. Se requerirá de un profesional para cada especialidad. El accionar del asesor deberá ser de al menos 7 visitas técnicas por año, teniendo mayor énfasis durante el ciclo productivo o temporada alta dependiendo del tipo de negocio.

3. Apoyo financiero y contable: asesoría destinada al análisis y evaluación del negocio en términos económicos. Deberá guiar, proponer y ayudar a la comprensión del negocio, desde una perspectiva financiera. Responsable de la responsabilidad tributaria y de otorgar análisis sobre los costos y ventas del negocio. El accionar del profesional deberá ser de al menos 3 veces por año. Dicho profesional deberá ser del área contable y/o administración de negocios.

Actividades complementarias. Corresponden a actividades que potencial el conocimiento, bajo modalidad teórica -práctica y con la generación de redes locales. Estas son las siguientes:

1. Actividades grupales: Se deben desarrollar a lo menos 2 actividades grupales por año, que fomenten el aprendizaje colaborativo y el intercambio de experiencias entre los jóvenes. Estas actividades pueden incluir talleres, capacitaciones o jornadas prácticas sobre temas relacionados con la gestión, comercialización, marketing, innovación y sostenibilidad en el ámbito del negocio silvoagropecuario y conexo.

2. Giras Técnicas: Organizar a lo menos 3 giras técnicas para las juventudes. Deberá estar orientada a la adquisición de nuevas perspectivas y conocimientos prácticos. Esta actividad busca exponer a los jóvenes a experiencias exitosas y tecnologías aplicadas en otros contextos, fomentando la inspiración.

3. Articulación Institucional: durante o al finalizar el programa, se deberá realizar la postulación de a lo menos un proyecto que

promueva la articulación con otras instituciones relevantes para el desarrollo de los negocios rurales. Este componente busca generar redes de apoyo, acceso a recursos adicionales y la integración de los jóvenes emprendedores en ecosistemas productivos más amplios.

4. Planificación de la Acción del Servicio de Asesoría técnica integral.

La planificación de la acción del servicio se basa en un Plan de Negocio individual y un Plan de trabajo individual y/o grupal, el cual se concibe en un horizonte temporal de tres años, y tiene por objetivo establecer una ruta consensuada de trabajo, que aborde un esquema de asistencia técnica y empresarial, resolución de aspectos productivos y del negocio específicos, hacia el logro del objetivo del programa, que es el mejoramiento del ingreso bruto por ventas.

A modo indicativo, la metodología del programa deberá contener al menos para los tres años lo siguiente:

Primer Año. Diagnóstico e implementación del Plan de negocio

Fase 1 (0-6 meses)

- Diagnóstico, obtención de línea base del IBV (año 0)
- Formulación de un Plan de negocios y un Plan de trabajo para las juventudes
- Capacitaciones básicas sobre el emprendimiento (comprensión del negocio)
- Implementación de inversión y capital de trabajo

Fase 2 (6-12 meses)

- Implementación capital de trabajo (si corresponde)
- Desarrollo del plan de trabajo
- Actividades para el desarrollo formal de un negocio (Iniciación de actividades, patentes, permisos, formalización, entre otros)
- Capacitaciones acordes a los objetivos del plan de negocio
- Gira técnica 1
- Lanzamiento: salida al mercado primeras ventas formales (esperable)
- Diagnóstico, obtención del IBV (año 1)

Segundo año. Actividades para concretar la venta de productos y/o servicios

Fase 3 (12-18 meses)

- Ajuste del plan de negocios de ser necesario
- Lanzamiento: salida al mercado primeras ventas formales
- Capacitaciones acordes a los objetivos del plan de negocio
- Difusión, marketing y fortalecimiento de la marca o propuesta de valor
- Gira técnica 2

Fase 4. (18-24 meses)

- Escalabilidad y crecimiento: aumento de ventas
- Identificación o exploración de nuevos productos u oportunidades del negocio
- Identificación de puntos críticos y estrategias de superación de estos
- Medir IBV (Año 2)

Tercer Año. Venta y fidelización de clientes

Fase 5. (24-30 meses)

- Revisar los resultados obtenidos durante las fases anteriores y ajuste del plan de negocios de ser necesario
- Capacitaciones especializadas
- Estrategia de fidelización de clientes
- Gira técnica 3

Fase 6. (30 a 36 meses)

- Identificación de nuevos canales de venta (expansión)
- Escalabilidad y crecimiento: aumento de ventas
- Articulación con otras instituciones (postulación a un proyecto)
- Entrega de un informe del análisis del negocio para el joven
- Medir IBV (año 3)

III. SUPERVISIÓN Y SEGUIMIENTO

La supervisión y la evaluación del Programa tiene como objetivo comprobar la validación técnica y comercial del negocio naciente (mejoramiento del Ingreso bruto por ventas), es decir, que el plan de trabajo definido por el joven y el consultor de apoyo se esté implementando correctamente; esto permitirá asegurar la generación de la oferta del valor del producto/servicio en pro de lograr las primeras ventas y su medición en base a la cartola tributaria(SII) del emprendedor joven.

La metodología será definida por INDAP mediante el respectivo acto administrativo.

IV. SANCIONES

Los jóvenes que con el propósito de acogerse a los subsidios del Programa proporcionen a INDAP antecedentes falsos, adulterados o maliciosamente incompletos, así como aquellos casos en que como resultado de la supervisión y/o seguimiento del uso de los subsidios entregados se detectaren irregularidades en el uso de dichos subsidios, deberán devolver la totalidad de los recursos otorgados por INDAP, o el valor de los beneficios reajustados por IPC, más intereses penales. Para estos efectos, se considerarán los intereses aplicables a los créditos aprobados por INDAP, a la fecha de la resolución que asigna el subsidio.

Además de lo anterior, serán excluidos del instrumento que le fuera asignado, a contar de la fecha en que se detectó la irregularidad, y hasta que devuelva el incentivo con los reajustes e intereses señalados anteriormente.

Respecto al subsidio a la inversión del Programa, si en el proceso de supervisión y/o seguimiento señalado en la presente norma se detecta que la inversión: no está a la vista, no está ejecutada o adquirida, no está terminada dentro del plazo otorgado por la norma vigente, o está mal ejecutada, INDAP podrá convenir con el usuario un plazo adicional para ejecutar o adquirir la inversión, que no podrá exceder los 2 meses. Terminado ese plazo, y si la inversión aún no ha sido ejecutada o adquirida, el usuario deberá devolver a INDAP el monto total del subsidio adjudicado.

No obstante, en el caso de inversiones mal ejecutadas, INDAP deberá evaluar si la responsabilidad es del usuario o no, antes de proceder a solicitar la devolución del subsidio adjudicado.

V. OBLIGACION DE PERMANENCIA

Se debe considerar que de acuerdo con el Reglamento general para la entrega de incentivos económicos de fomento productivo, aprobado por Resolución N° 306, de 9 de diciembre de 2005, los usuarios/as jóvenes que no deseen continuar con el programa deberán manifestar esta solicitud por escrito y reembolsar o devolver la totalidad del beneficios otorgados, incluido el costo de las capacitaciones y asesoría técnica. Es factible renunciar sin costo para los usuarios/as jóvenes a este programa solo hasta la fase del taller de capacitación (metodología Canvas), segundo modulo.

Sólo estarán exentos de la devolución de la totalidad del beneficio, las renunciaciones por motivos de caso fortuito o fuerza mayor que imposibiliten a los jóvenes ejecutar los incentivos recibidos y/o que imposibiliten seguir con la actividad económica, como enfermedad o accidente grave o muy grave, las cuales deben ser calificadas y aprobadas por INDAP, debiendo presentarse con todos los antecedentes fundantes.

2. Póngase en ejecución la presente norma y autorizase a los Directores de las regiones donde se otorgará el incentivo y a los Jefes de Agencias de Área de INDAP de dichas regiones, según corresponda, para aprobar y asignar los incentivos contemplados en este acto.

3. Los recursos que se destinen a la ejecución del Programa Piloto “Mi primer Negocio Rural”, en su componente de asesorías de apoyo técnico deberán ser imputados al Subtítulo 24, Ítem 09, Asignación 415, y su componente de incentivos a la inversión y capital de trabajo deberán ser imputados al Subtítulo 33, Ítem 01, Asignación 002, ambos del presupuesto vigente de INDAP.

ANOTESE Y COMUNIQUESE



SANTIAGO ROJAS ALESSANDRI
Director Nacional
Instituto De Desarrollo Agropecuario

Anexos

Nombre	Tipo	Archivo	Copias	Hojas
Anexo 1. Proyecto de Negocios	Digital	Ver		
Anexo 2. CARTA DE COMPROMISO JUVENTUDES SII	Digital	Ver		
Anexo 3. Consentimiento informado MPNR	Digital	Ver		

MSC/CRA/MMM/VSF/OMV/MVD/MOR/JCF/cv/PPIR

Distribución:

DIRECCIÓN NACIONAL
SUBDIRECCIÓN NACIONAL
DIVISIÓN FISCALIA
DIVISIÓN FOMENTO
DEPARTAMENTO DE AREAS TRANSVERSALES
DIVISIÓN ADMINISTRACION Y FINANZAS
OFICINA DE PARTES Y ARCHIVO



Documento firmado con Firma Electrónica Avanzada, el documento original disponible en:
<https://ceropapel.indap.cl/validar/?key=37782267&hash=1c6b6>

