

## I. Antecedentes Generales

1. El área de Emprendimiento y Sostenibilidad de Desafío Levantemos Chile, organización sin fines de lucro, es una institución que desde el 2007 apoya a emprendedores y empresarios mipymes, mediante líneas de apoyo que van desde las ideas de negocio hasta el acompañamiento en el crecimiento y estabilidad del negocio, capacitándolos en materias relevantes en pequeños negocios, ofreciendo además consultorías personalizadas permitiendo el posterior desarrollo de planes básicos de negocios de los mismos. Todos estos instrumentos son entregados en espacios de ecosistema emprendedor, como Escuelas de Emprendimiento Felipe Cubillos Sigal, que en diferentes regiones del país brindan la accesibilidad a los emprendedores en sus necesidades.
2. Desde la creación de la Fundación Desafío Levantemos Chile, el foco ha sido la superación de pobreza, donde el emprendimiento cumple un rol clave a la hora de pensar en los emprendimientos tradicionales y de sobrevivencia, como motor de desarrollo. Sin embargo, siempre ha estado la presencia de conceptos de innovación y sostenibilidad como valor clave a la hora de pensar en la diferenciación y éxito de los emprendimientos. Muestra de ello son proyectos apoyados con foco en el impacto positivo tanto en el medio ambiente como en lo social, entendiendo que hoy es de suma importancia potenciar y visibilizar el triple impacto como el propósito de los negocios, entendiendo que nos encontramos en una era donde los paradigmas han cambiado y se exige la responsabilidad de parte de las empresas.
3. Por lo mismo es que desde el 2018, el área es de Emprendimiento y Sostenibilidad de la Fundación Desafío Levantemos Chile, puso el foco en apoyar a emprendedores tradicionales y de subsistencia en etapa temprana como de estabilización y crecimiento y a emprendimientos dinámicos en etapa temprana, en ambos casos el foco está en la entrega

de herramientas que permitan diferenciar a los emprendimientos sobre la base de sostenibilidad.

4. En base a lo anteriormente expuesto es que se abrirá la convocatoria del proyecto “DESAFIATE A INNOVAR 2019”, programa en que en conjunto a la Facultad de Ingeniería de la Universidad de Desarrollo busca apoyar a emprendimientos de innovación social, en las dimensiones de trabajo, ingresos, ambiental, salud y movilidad, capital social y capital humano, todas en concordancia con los Objetivos de Desarrollo Sostenibles de la Organización de Naciones Unidas, que tras un proceso de selección podrán acceder a capacitaciones, asesorías y financiamiento.

## II. Objetivo Desafíate a Innovar 2019

5. El objetivo del programa es generar herramientas de desarrollo social pertinentes que permitan fortalecer a emprendimientos en etapa temprana que tengan proyectos autosustentables con foco en la innovación social en 6 dimensiones, donde mediante una previa selección, se elegirán a los 6 mejores proyectos de la Región Metropolitana, de Valparaíso y/o de O’Higgins, para capacitarlos y transferirles metodologías de apoyo específico para la validación de sus ideas, para posteriormente, entregar fondos pertenecientes al Subsidio Semilla de Asignación Flexible de Innovación Social (SSAF-S), para el desarrollo de un Producto Mínimo Viable (MVP) y su posterior Validación Comercial.

## III. Etapas del programa

6. El programa Desafíate Innovar 2019 cuenta con tres grandes etapas:
  - (a) Bootcamp: Previo a la selección de los emprendedores que serán acompañados para el fortalecimiento de sus emprendimientos, se realizará un Bootcamp con 20 emprendedores elegidos mediante una convocatoria abierta, los cuales durante una semana tendrán

capacitaciones y talleres prácticos donde podrán trabajar en torno al propósito de emprendimiento, validación de sus soluciones, modelo de negocio, formulación de proyectos y comunicación efectiva, con la finalidad de fortalecer sus propuestas y lograr presentaciones efectivas para la evaluación de la selección de los emprendimientos.

- (b) Desarrollo de Producto Mínimo Viable: Primera etapa de fortalecimiento donde mediante un acompañamiento independiente para cada emprendimiento, se realizarán talleres y capacitaciones que les permitirán construir su Producto Mínimo Viable y validarlo comercialmente.
- (c) Validación Comercial: Segunda etapa de fortalecimiento en la cual, a través del acercamiento a la industria y mediante estrategias de comercialización y redes de contacto, se buscará apoyar al emprendedor a validar su producto o servicio.

7. Al término de la ejecución del proyecto se espera que los Emprendimientos de Innovación Social apoyados hayan logrado los siguientes hitos:

- (a) Validen su MVP.
- (b) Generen modelos de negocio replicables.
- (c) Cuenten con validación comercial.
- (d) Posean herramientas y metodologías para medir impacto de sus emprendimientos.
- (e) Generen ventas.

#### IV. Dimensiones Sociales

8. Para efectos del instrumento SSAF-S, se definen las siguientes dimensiones sociales como foco principal de los emprendimientos a postular en la convocatoria:

(a) TRABAJO: De acuerdo a la Organización Internacional del Trabajo (OIT), corresponde al conjunto de actividades humanas, remuneradas o no, que producen bienes o servicios en una economía, o que satisfacen las necesidades de una comunidad o proveen los medios necesarios para el sustento de los individuos. Se busca que las condiciones mediante las que se realice esta actividad no nieguen la dignidad de los trabajadores, buscando que los derechos de los trabajadores sean cumplidos a cabalidad.

Algunos focos relevantes para esta dimensión son:

- (i) Promoción de herramientas y fomento productivo.
- (ii) Trabajo digno.
- (iii) Accesibilidad al trabajo.

(b) INGRESOS: Esta dimensión se relaciona tanto con aspectos económicos como también sociales, ya que la existencia o no de los mismos puede determinar el tipo de calidad de vida de una familia o individuo, así como las capacidades productivas de una empresa o entidad económica. Los ingresos sirven también como motor para la futura inversión y crecimiento, pues, además de servir para mejorar las condiciones de vida, pueden ser utilizados en parte para mantener y acrecentar la dinámica productiva. Se genera así un flujo de elementos (que pueden ser o no dinero).

Algunos focos relevantes para esta dimensión son:

- (i) Acceso a sueldo justo.
- (ii) Acceso a crédito para crecimiento.
- (iii) Reducción de gastos familiares/empresariales.

- (c) AMBIENTAL: El medio ambiente es un sistema formado por elementos naturales y artificiales que están interrelacionados y que son modificados por la acción humana. Se trata del entorno que condiciona la forma de vida de la sociedad y que incluye valores naturales, sociales y culturales que existen en un lugar y momento determinado.

Algunos focos relevantes para esta dimensión son:

- (i) Reducir la contaminación.
- (ii) Minimizar la generación de residuos.
- (iii) Evitar la sobreexplotación de los recursos.
- (iv) Garantizar la supervivencia del resto de las especies.

- (d) SALUD Y MOVILIDAD: De acuerdo a la Organización Mundial de la Salud (OMS), la salud es un estado de completo bienestar, ya sea físico, mental y social, y no solamente la ausencia de afecciones o enfermedades. Por otra parte, movilidad es la capacidad de una persona de desplazarse de forma autónoma, sin necesidad de ayuda externa. De esa forma, se busca un estado total o mejorar el bienestar en la persona.

Algunos focos relevantes para esta dimensión son:

- (i) Mejorar la salud mental y física.
- (ii) Mejorar calidad y estilo de vida.
- (iii) Promover igualdad de oportunidades de personas con capacidades diferentes y mejorar su calidad de vida.
- (iv) Promover la autonomía personal de las personas con capacidades diferentes en situación de dependencia.

- (e) CAPITAL SOCIAL: Es considerado como la variable que mide la colaboración entre los diferentes grupos de un colectivo humano, y el uso individual de las oportunidades surgidas de ello, a partir de

cuatro fuentes principales: el afecto, la confianza mutua, las normas efectivas y las redes sociales. El capital social mide, por tanto, la sociabilidad de un conjunto humano y aquellos aspectos que permiten que prospere la colaboración y el uso, por parte de los actores individuales, de las oportunidades que surgen en estas relaciones sociales. Una sociabilidad entendida como la capacidad para realizar trabajo conjunto, la de colaborar y llevar a cabo la acción colectiva.

Algunos focos relevantes para esta dimensión son:

- (i) Aumentar capacidad para realizar trabajo conjunto.
  - (ii) Mejorar niveles e impacto de colaboración.
  - (iii) Ejecutar acciones colectivas de forma coordinada.
- (f) CAPITAL HUMANO: Se define como el conjunto de las capacidades productivas que un individuo adquiere por acumulación de conocimientos generales o específicos. La noción de capital expresa la idea de un depósito inmaterial imputado a una persona que puede ser acumulado para luego usarse.

Algunos focos relevantes para esta dimensión son:

- (i) Mejorar el acceso a educación.
- (ii) Reducir el costo de oportunidad de educarse.
- (iii) Sofisticar la capacidad técnica de los trabajadores.

## V. Postulantes

9. Podrán postular al proyecto “DESAFIATE A INNOVAR 2019”, los Emprendimientos de Innovación Social deben desarrollarse en Chile por:
- (a) Las personas naturales mayores de 18 años, chilenas o extranjeras con residencia temporaria o permanencia definitiva en Chile.

- (b) Las personas jurídicas privadas, con o sin fines de lucro, nacionales, incluidas las cooperativas.
10. Las personas que postulan al proyecto deben cumplir con los siguientes requisitos copulativos definidos por CORFO, para participar como “Beneficiario Atendido”, según las Bases Técnicas de la Línea de Financiamiento “Subsidio Semilla de Asignación Flexible para Emprendimientos de Innovación Social – SSAF-S”:
- (a) No poseer iniciación de actividades por un periodo superior a 24 meses, desde la fecha de postulación del Emprendimiento para su ingreso a la nómina de selección para etapas de MVP y Validación Comercial. En caso de personas que cuenten con iniciación de actividades por un plazo mayor al señalado, siempre que la emisión de su primera factura, boleta de venta o servicio, o guía de despacho, haya sido realizada en un plazo menor al anteriormente señalado (para acreditar, se pedirá el documento), se podrá considerar como Beneficiario Atendido.
  - (b) Sus ventas netas no superan \$30.000.000 en los seis meses anteriores a la fecha de postulación para ser incorporados a la nómina de selección para etapas de MVP y Validación Comercial, lo que debe ser demostrado por documentos legales establecidos en el Formulario de Postulación Emprendimientos de Innovación Social – SSAF-S.
11. Las personas naturales que postulan deben considerar durante la ejecución del Emprendimiento de Innovación Social, la constitución de una persona jurídica en Chile, con o sin fines de lucro, la que una vez constituida, asumirá en calidad de Beneficiario Atendido. Lo anterior deberá ser informado a CORFO en forma previa a la suscripción de la escritura pública o del instrumento de constitución o creación. En el caso

de la constitución de una persona jurídica con fines de lucro, el Beneficiario Atendido persona natural, deberá:

- (a) Ser titular de la mayor cantidad de acciones o el mayor porcentaje sobre los derechos sociales (este requisito no aplica en caso de constitución de personas jurídicas sin fines de lucro ni cooperativas).
- (b) Ser la contraparte durante la ejecución del proyecto.
- (c) Mantener las condiciones bajo las cuales fue aprobada la incorporación del "Emprendimiento de Innovación Social" en la nómina del Fondo SSAF-S.

12. No podrán postular Emprendimientos de Innovación Social que hayan sido cofinanciados por algún instrumento de CORFO, exceptuando aquellos proyectos que hayan sido cofinanciados como Ideas de Negocio mediante instrumentos de CORFO. En este último caso, se podrán asignar cofinanciamiento SSAF-S siempre que:

- (a) El Emprendimiento de Innovación Social cofinanciado por alguno de los instrumentos de Ideas de Negocio se encuentre finalizado, lo que podrá ser verificado internamente por la Gerencia de Emprendimiento de CORFO.
- (b) Reporte de la o las fuentes de financiamiento, identificando el código del proyecto, Beneficiario y Beneficiario Atendido. Asimismo, deberá señalar las actividades financiadas con dicho subsidio y los resultados obtenidos.

## VI. Requisitos del Proyecto

13. Sólo serán considerados los proyectos que cumplan con los siguientes requisitos:

- (a) El emprendimiento de Innovación Social debe cumplir con el propósito de resolver problemáticas que aborden de manera



principal y significativa uno de las dimensiones sociales definidas anteriormente.

- (b) Los emprendimientos de Innovación Social deben llevarse a cabo en la Región Metropolitana, Valparaíso y/o O'Higgins.
- (c) En cuanto al emprendimiento, se debe encontrar en una etapa temprana de desarrollo, donde tenga identificado una innovación social con un prototipo asociado. De esta forma, se podrá verificar que la propuesta de valor puede ser llevada a cabo.
- (d) Además, el emprendedor debe contar con un equipo con roles definidos en donde a lo menos uno de los integrantes debe dedicarse a tiempo completo al Emprendimiento de Innovación Social.
- (e) Cada uno de los Emprendimientos de Innovación Social deberá definir un representante, quien será el líder del proyecto y que se comprometerá mediante una carta de compromiso a desarrollar el Emprendimiento de Innovación Social en Chile y mediante un consentimiento informado, declarará aceptar tanto las bases del concurso como reglamento de operación del fondo. Estos documentos serán requisito para presentar ante el Comité de evaluación de CORFO.

## VII. Resultados Esperados

- 14. El programa de fortalecimiento del emprendimiento, definido en dos etapas, debe presentar resultados al final de cada una de las etapas.
- 15. Se busca el cumplimiento de cada uno de los siguientes hitos por cada uno de los emprendimientos seleccionados:

Producto Mínimo Viable (MVP):

- (a) Diseño y construcción del MVP.
- (b) Investigación de mercado con contacto directo con clientes y/o usuarios.
- (c) Validaciones y mejoras de propuestas de solución.
- (d) Propuesta e iteración modelo de negocio (CANVAS).
- (e) Generación de metodología para medir resultado e impacto.

16. Para la continuidad a la segunda etapa y optar al financiamiento de Validación Comercial, se deberá entregar un informe a CORFO donde se debe entregar el MVP, modelo de negocio e indicadores.

Validación Comercial:

- (a) Desarrollo de estrategia de comercialización.
- (b) Desarrollo de plan de marketing.
- (c) Actividades de comercialización.
- (d) Validación comercial.
- (e) Metodología de medición de impacto.

#### VIII. Proceso de Postulación

17. La apertura de la convocatoria a “DESAFIATE A INNOVAR 2019” se realizará a partir del viernes 28 de diciembre del 2018 hasta el 28 de enero del 2019. Las postulaciones se realizarán sólo por medio digital a través de la página [www.desafiolevantemoschile.cl](http://www.desafiolevantemoschile.cl). El equipo emprendedor debe completar el formulario definido en la página web.
18. La Fundación Desafío Levantemos Chile no se hace responsable por inconvenientes relacionados a la postulación de último momento. En el caso de haberlos, favor comunicarse a la brevedad mediante correo electrónico a [desafiateainnovar@desafiochile.cl](mailto:desafiateainnovar@desafiochile.cl), adjuntando los

antecedentes comprobables. La organización se reserva los derechos de aceptar o no la apelación según corresponda.

19. En caso de alguna razón operativa o técnica, la Fundación Desafío Levantemos Chile se reserva el derecho de extender el plazo de postulación si así lo requiere, dando aviso oportuno a través de las plataformas de información como página web, redes sociales y todo canal de comunicación que permita informarlo.

#### IX. Proceso de Selección

20. Para la selección de emprendimientos que se presentarán al Comité de evaluación de CORFO se llevarán a cabo las ciertas etapas como las que continuación se detallan:
21. Preselección: Después de la postulación realizada a través de la página web mencionada anteriormente, se realizará un primer proceso de evaluación considerando la propuesta de valor requerida en los campos del formulario de postulación, además del cumplimiento de los requerimientos de las bases administrativas del SSAF-S de CORFO.

De acá se preseleccionarán 40 proyectos los cuales se hará visita en terreno en donde se demuestre lo declarado en el formulario.

22. Selección Bootcamp: De los 40 preseleccionados se elegirán a los mejores 20 emprendimientos, los que serán evaluados por los siguientes criterios:

CRITERIO	DETALLE	PORCENTAJE
LÍNEA DE TRABAJO	El proyecto se enfoca de forma primaria en resolver problemáticas definidas en las dimensiones sociales expuestas con anterioridad. ¿Cuál? ¿Se enfoca de manera secundaria a otra/s de la/s dimensiones? ¿Cuál/es?	10%

IMPACTO		La solución como emprendimiento cubre problemática que impacta en la población objetiva.	10%
MODELO DE NEGOCIO		El proyecto busca un modelo sostenible y replicable.	20%
INNOVACION SOCIAL		Se producen soluciones novedosas que generan valor de manera transversal en la sociedad.	20%
PROPUESTA DE VALOR		Se crea una propuesta coherente a emprendimiento.	15%
EQUIPO DE TRABAJO		El equipo de trabajo es pertinente a las necesidades del funcionamiento del proyecto.	15%
VISITA EN TERRENO		Se demuestra lo que describe en la inscripción.	10%

En esta etapa los 20 seleccionados pasarán a Bootcamp en Santiago, donde se trabajarán temáticas pertinentes al tipo de emprendimientos como también perfeccionamiento de sus proyectos.

La participación de esta etapa es obligatoria y define el paso a la presentación en el Demo Day.

23. Demo day: Posterior a la jornada de Bootcamp se realizará una evaluación mediante la metodología de Elevator Pitch, donde la fecha se entregará al final del encuentro anteriormente mencionado.

La presentación se realizará en un tiempo de 8 minutos (3 para la presentación de Elevator Pitch más 5 minutos de preguntas) ante el Comité de Evaluación de Desafíate a Innovar, integrado por representantes de Desafío Levantemos Chile y de la Universidad del Desarrollo.

A cada uno de los integrantes del comité se le entregará información pertinente a los criterios de selección, donde deberán evaluar de 1 a 10 (siendo 10 la nota más alta) cada uno de los criterios los cuales se detallan a continuación:

CRITERIOS	DETALLE	PORCENTAJE
Solución Propuesta e Impacto Social.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Descripción Producto/Servicio</li> <li>2. Factores de diferenciación</li> <li>3. ¿Qué soluciona?</li> <li>4. Impacto social en alguna dimensión social con su respectiva justificación</li> <li>5. Estado del proyecto - prototipo</li> </ol>	40%
Oportunidad de Negocio	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Necesidad y oportunidad de negocio a abordar</li> <li>2. Competidores y composición del mercado</li> </ol>	30%
Equipo Emprendedor	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Descripción de equipo emprendedor</li> <li>2. Experiencia asociada al proyecto</li> <li>3. Dedicación al proyecto (%)</li> <li>4. Redes o colaboradores</li> </ol>	30%

Posterior al Demo Day, los mejores 6 emprendimientos pasarán a la siguiente etapa, quedando los demás en lista de espera según ranking de evaluación. Sin perjuicio de esto, la cantidad de emprendedores

seleccionados puede ser mayor a 6, máximo 8, dependiendo de la selección del comité de evaluación de CORFO.

24. Comité de Evaluación CORFO: Los proyectos seleccionados en la etapa de Demo Day, serán presentados frente la Gerencia de Emprendimiento de CORFO, quienes serán los que determinen si el emprendimiento entra a la nómina final. En el caso de que CORFO rechace algunos de los proyectos, se hará correr la lista de espera según ranking de evaluación previa.

Las evaluaciones de los proyectos serán según los mismos criterios de la etapa de Demo Day.

Tras entrar a la nómina final de CORFO se informarán los resultados mediante correo electrónico y se citará al representante del equipo para firmar un contrato que establece las condiciones para entregar recursos.

25. Etapa Producto Mínimo Viable (MVP): Tras la nómina final entregada por CORFO, se hará un seguimiento durante 5 meses en donde al final de este tiempo transcurrido se realizará un informe de continuidad de los emprendimientos el cuál medirá los siguientes criterios:

- (a) Reporte de validación MVP.
- (b) Actividades y resultados obtenidos y conclusiones.
- (c) Actividades y resultados obtenidos en la etapa de desarrollo de MVP.
- (d) Teoría de cambio.
- (e) Modelo de Negocio CANVAS.
- (f) Plan de actividades en validación comercial y metodología de medición de impacto.

Luego de esto, se tendrán que presentar nuevamente al Comité de Evaluación CORFO los emprendimientos con los avances mencionados

anteriormente, donde además los emprendedores tendrán que presentarse a través de un Demo Day y presentar en 2 minutos un Pitch, el cuál será evaluado por un Comité Evaluador de CORFO.

La continuidad de los proyectos a la siguiente etapa de validación comercial será determinada por el Comité Evaluador de CORFO, donde se hará una evaluación según todos los criterios mencionados con anterioridad.

26. Validación Comercial: Luego de la entrega de nómina final de continuidad de los emprendimientos, los emprendimientos tendrán 5 meses para ejecutar lo propuesto en la etapa de validación comercial lo que se verá reflejado en un informe final donde se espera que se cumpla los siguientes criterios:

- (a) Cumplimiento de plan de trabajo y plan de trabajo proyectado.
- (b) Informe de resultados.

Sin perjuicio de lo anterior, la cantidad de meses podría aumentar según requerimientos y cumplimientos de metas de los emprendedores.

27. El informe debe estar entregado y aprobado por el equipo el Desafío Levantemos Chile transcurridos los meses mencionados con anterioridad. Luego de entregada toda la información requerida, se dará por finalizado el proyecto.

#### X. Entrega de recursos y uso de los recursos

28. Comenzado a ejecutar los proyectos de emprendimientos, los cuales comienzan a correr desde el día indicado en la carta de notificación de CORFO, podrán optar al Subsidio Semilla de Asignación Flexible de Innovación Social (SSAF-S), administrado por Desafío Levantemos Chile

en co ejecución con la Escuela de Ingeniería de la Universidad del Desarrollo.

29. El monto co financiado por CORFO y Desafío será de un 76,6% del total en todo el proceso. Esto significa, a modo de ejemplo, que si el monto entregado por CORFO es de hasta un máximo de \$11.500.000, que corresponde al 63,3% aproximadamente del total del respectivo proyecto, Desafío Levantemos Chile co financiará 13,3% correspondiente a \$2.000.000 y el emprendedor deberá aportar el 23,4% restante, correspondiente a \$3.500.000.

Todo gasto superior a este monto, deberá ser cubierto por el emprendedor.

30. El máximo de co financiamiento será de hasta \$15.000.000 entre CORFO, Desafío y Emprendimiento, dividido en dos partes: tope de hasta \$5.000.000 para la etapa de desarrollo del Producto Mínimo Viable, y hasta \$10.000.000 para la etapa de Validación Comercial por cada Beneficiario Atendido, manteniendo el co – financiamiento de un 63,3% por CORFO, 13,3% por Desafío Levantemos Chile y 23,4% por Beneficiario Atendido (aporte pecuniario).

31. En la etapa de MVP el plazo máximo para utilización de los recursos es de 5 meses y en la etapa de validación comercial de 5 meses.

Sin perjuicio de lo anteriormente mencionado, los tiempos podrían ser modificados por requerimientos de la Fundación Desafío Levantemos Chile, los cuales serían informados con a lo menos 1 mes de anticipación.

## XI. Aporte Emprendedor

32. Tal como se indica anteriormente, el aporte del emprendedor debe ser de un 23,4% del total presupuestado, el cual debe ser en un 100% pecuniario. Este monto deberá ser entregado a la Fundación Desafío



Levantemos Chile en un plazo que no exceda a 48 horas posterior a la firma el contrato.

33. El subsidio entregado por el emprendedor se realizará en dos etapas: en una primera instancia deberá entregar el 23,4% de la etapa de MVP.
34. Luego, en el caso de pasar a la etapa de validación comercial, posterior a la fecha de aprobación de CORFO, se tendrá un máximo de 48 horas para entregar el segundo subsidio por parte del emprendedor, el cuál, al igual que en la etapa de MVP será de un 23,4%.
35. En el caso de que el emprendedor no continúe en el proceso, la Fundación Desafío Levantemos Chile devolverá es su totalidad el monto restante a lo ya utilizado por el emprendedor, en un plazo máximo de un mes desde la finalización del contrato.

Todo pago será realizado a través de transferencia electrónica por el monto determinado en el contrato.

## XII. Entrega de Fondos

36. Todo gasto realizado por el emprendedor deberá estar dentro del presupuesto aprobado por CORFO, quien deberá seguir con el siguiente conducto regular:
  - (a) Semanalmente deberá entregar un plan de gastos, en el cual se validará que los gastos que se realizarán estén dentro del presupuesto aprobado por CORFO.
  - (b) Al aprobarse el gasto, el emprendedor podrá entregar las boletas o facturas de los gastos realizados todos los Lunes durante el día, con un mínimo de gastos de \$100.000. En el caso de tener gastos

superiores a \$500.000 se podrá entregar la factura para realizar el pago directo desde la Fundación.

(c) Todos los reembolsos se realizarán en un plazo de 5 días hábiles.

### XIII. Condiciones y Bases para acceder al SSAF-S

37. Para acceder a financiamiento SSAF-S administrado por la Fundación Desafío Levantemos Chile, el Beneficiario Atendido seleccionado por el Comité de Expertos, deberá leer y cumplir, además de las presentes bases, las Bases del SSAF-S y el reglamento de operación del fondo, que se entenderán aceptadas por el Beneficiario e incorporadas al presente documento por medio la firma de un consentimiento informado. Las Bases aplicables son las vigentes al momento del lanzamiento de la Convocatoria.

### XIV. Actividades financiables y no financiables

38. Todos los emprendimientos deberán considerar el financiamiento de actividades orientadas a mejorar el producto mínimo viable, prospección y validación comercial, servicios de mentoría, actividades necesarias para la obtención e incremento de ventas y la operación inicial del negocio. A continuación, se detallan las actividades que puede cubrir el fondo y cuales no pueden ser financiables:

ACTIVIDADES FINANCIABLES	ACTIVIDADES NO FINANCIABLES
Constitución de persona jurídica e iniciación de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos (por ejemplo: gastos notariales, honorarios de abogados, entre otros).	Publicaciones académicas ni actividades de investigación tales como tesis de Pregrado, Magíster, Doctorado o Post Doctorado. Tampoco se financiará estudio, formación o capacitación en materias que no se relacionen directamente con el producto o

	servicio que el emprendedor/a pondrá en el mercado a través del proyecto que postule.
Servicios de mentoría realizadas por integrantes de alguna de las redes de mentores vigentes, cofinanciadas por la Gerencia de Emprendimiento de CORFO. Con el fin que cada emprendimiento tenga una aceleración óptima y sostenible, cada uno debe gastar aproximadamente \$400.000 en servicios de mentoría por cada una de las dos etapas del programa. La organización asignará a cada proyecto un mentor de acuerdo a sus requerimientos.	Deudas, dividendos o recuperaciones de capital, adquisición de acciones derechos de sociedades, bonos y otros valores mobiliarios.
Adquisición de conocimiento: Servicios de expertos, bases de datos, estudios para la comprensión y acercamiento al mercado, tales como estudios de mercado, estudios conducentes a certificaciones y normas de calidad, estudios de validación comercial, estudios de propiedad industrial, entre otros.	Adquisición de vehículos, cualquiera sea el título traslativo de dominio oneroso.
Desarrollo de un Producto Mínimo Viable, entendido como aquella versión del producto que permite crear-medir-aprender del mercado, con un mínimo de esfuerzo y tiempo de desarrollo (Eric Ries, "The Lean	Adquisición de inmuebles, cualquiera sea el título traslativo de dominio oneroso.

<p>Startup”, 2011), para realizar el testeo comercial.</p>	
<p>Prospección y validación comercial; es decir, actividades de exploración y búsqueda de clientes, por ejemplo: participación de ferias comerciales, rondas de negocios, visitas a clientes, así como también actividades que permitan comprobar que el producto o servicio es aceptado por el mercado. Elaboración y/o actualización de planes de negocio y/o asistencias técnicas especializadas de marketing, estrategia, entre otros.</p>	<p>Tributos, tasas portuarias, aranceles o equivalentes e impuestos recuperables durante la ejecución del proyecto, de conformidad con la naturaleza jurídica del emprendedor, y las normas tributarias que le resulten aplicables. Es decir, si de conformidad con el D.L N°825 de 1974, el emprendedor desarrolle actividades afectas al Impuesto de Valor Agregado (IVA), debe rendir sólo el valor neto de las facturas, en atención a que tiene derecho a recuperar su crédito fiscal rebajándolo de su débito fiscal. Por el contrario, si las actividades que desarrollare no estuvieren gravadas con IVA, podrá rendir el valor total de las facturas.</p>
<p>Actividades de difusión comercial.</p>	<p>Construcción de obras civiles y edificios, salvo cuando se tratase de adecuación o remodelación de infraestructura.</p>
<p>Actividades necesarias para la obtención o incremento de ventas y la operación inicial del negocio.</p>	<p>Inversiones en el mercado de capitales tales como compra de acciones, depósitos a plazo en moneda nacional o extranjera, fondos mutuos, deudas (capital más intereses) o dividendos.</p>

<p>Prospección de la propiedad intelectual e industrial. Si el proceso de protección excede del plazo de ejecución del Emprendimiento de Innovación Social, el subsidio imputable a estos fines no deberá exceder de este último plazo.</p>	<p>Inversiones en bienes de capital no determinantes, a juicio de Corfo, para el proyecto.</p>
<p>Empaquetamiento comercial de productos o servicios: diseño de envase, fabricación de manuales, certificación de productos en entidades reguladoras correspondientes, ensayos de laboratorio, diseño de marca, fabricación de muestras para testeo comercial.</p>	<p>Alcohol, propinas, intereses por préstamos o deudas, multas, asignaciones especiales como aguinaldos, premios en efectivo, regalos, coronas de caridad, donaciones, útiles de aseo personales, gastos de entretenimiento, como todos aquellos gastos que no tengan relación con las actividades del proyecto.</p>

## XV. Cambios o modificaciones

39. Los cambios que se produzcan durante la ejecución del proyecto, no podrán en caso alguno modificar el sentido del proyecto original, sino sólo algunos ítems que sean justificados y que mejoren su realización.

## XVI. Difusión

40. Desafío Levantemos Chile podrá difundir, libremente y sin limitaciones de ningún tipo, haciendo referencia a la autoría cuando corresponda, toda aquella información, fotografías y/o videos no confidencial acerca de los Proyectos que recibiera a través de los informes o actividades.

41. Al difundir y efectuar actividades de promoción del Proyecto durante su ejecución, el Beneficiario deberá mencionar tanto a Desafío Levantemos Chile como a CORFO, insertar el logo de Desafío Levantemos Chile, según indica el manual de comunicaciones, acompañado del texto “Proyecto Incubado por:”. De igual manera, deberá incluir el logo de CORFO según las normas que se establecen en el Manual de Comunicaciones y Marketing, donde se resume el Manual de Normas Graficas de CORFO. En el caso del material gráfico que generen los proyectos, tales como folletos, brochures e impresos, pendones o paneles, sitios web, videos e invitaciones, estos deben ser validados por la Fundación en cuanto al uso de imagen con anterioridad a su publicación.

## XVII. Propiedad Intelectual

42. Cada emprendedor será propietario de todos los resultados comercializables. Los Beneficiarios y/o Emprendedores, no podrán solicitar su protección a título personal o por medio de terceras personas cuando los resultados pertenezcan a la persona jurídica que representan. Asimismo, el Beneficiario se hace responsable de la originalidad de los productos y servicios relativos al Proyecto, quedando Fundación exenta de cualquier vulneración de derechos de terceros propietarios en los que incurra el Beneficiario.

## XVIII. Confidencialidad

43. Desafío Levantemos Chile se compromete a no divulgar la información recibida en la Convocatoria, tomando el debido resguardo para que sólo tengan acceso a ella, aquellos funcionarios que para la debida ejecución de la Convocatoria deban conocerla.
44. Tendrá carácter confidencial cualquier información y/o documentación secreta o de no público conocimiento, revelada oralmente, por escrito, mediante soporte informático y/o por cualquier otro medio, transmitida por el Postulante a Desafío Levantemos Chile, en el marco de las

actividades desarrolladas, así como el know-how y cualquier análisis, compilación, pronóstico, estudio y/u otra información y/o documentación que se confeccione.

45. Será especialmente información confidencial aquella información que sea suministrada por medio de los formularios de postulación. La organización de la Convocatoria no responderá de pérdidas, roturas, robos o daños en la documentación presentada, por razón de fuerza mayor o cualquier causa ajena a su voluntad.
46. La Fundación Desafío Levantemos Chile, se reserva la facultad de modificar estas bases y fechas de ésta previa publicación con una anticipación no menor a 10 días hábiles a la fecha de la etapa correspondiente a la modificación.