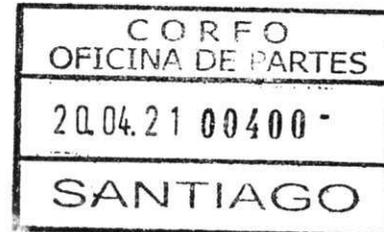


GERENCIA DE EMPRENDIMIENTO
PMM/fmg

RESOLUCIÓN EXENTA



**DETERMINA FOCALIZACIÓN DE
CONVOCATORIA DEL INSTRUMENTO DE
FINANCIAMIENTO "VIRALIZA".**

VISTO:

Lo dispuesto en la Ley N° 19.880, que establece las Bases de los Procedimientos Administrativos que Rigen los Actos de los Órganos de la Administración del Estado; en la Ley N° 6.640, que crea la Corporación de Fomento de la Producción; en el Decreto con Fuerza de Ley N° 211, de 1960, del Ministerio de Hacienda; en el Decreto N° 360, de 1945, del Ministerio de Economía, que aprueba el Reglamento General de la Corporación; en la Resolución (A) N° 52, de 2020, de Corfo, que aprobó el Reglamento del Comité de Emprendimiento; en la Resolución Afecta TRA N° 58/2/2020, de Corfo, que nombró a don Luis Felipe Ortega Prieto en calidad de titular de Gerente grado 3° de la Planta Directiva de la Corporación; en la Resolución Exenta RA N° 58/536/2019, de Corfo, que le asignó la función de Gerente de Emprendimiento; en la Resolución Exenta RA N° 58/464/2019, de Corfo, que establece el orden de subrogación del cargo de Gerente de Emprendimiento; y en las Resoluciones N° 7, de 2016 y N° 16, de 2020, ambas de la Contraloría General de la República, que fijan, respectivamente normas sobre exención del trámite de toma de razón y los montos de los actos que deben cumplir con dicho trámite y los controles de reemplazo.

CONSIDERANDO:

1. Que, mediante **Resolución (A) N° 28**, de 2020, de Corfo, se aprobaron las Bases Administrativas Generales para los Instrumentos de la Corporación de Fomento de la Producción, las que en su número 4.3, establecen que, mediante decisión administrativa, se podrá focalizar temática y/o territorialmente las convocatorias.
2. Que, mediante **Resolución (E) N° 778**, de 2020, de Corfo, se aprobó el nuevo texto de las bases del instrumento de financiamiento denominado "**VIRALIZA**", las que en el número 2) de su Anexo, establecen que, mediante decisión administrativa del Gerente de Emprendimiento, se podrá determinar, además, aspectos relativos a la selección y a los requisitos particulares que deberán cumplir los beneficiarios atendidos a intervenir, y los contenidos mínimos de las actividades de formación de los proyectos, los cuales deberán ser cumplidos por el ejecutor.

RESUELVO:

DETERMÍNASE la focalización para un concurso dirigido a las regiones que se indican a continuación, respecto del instrumento de financiamiento denominado "**VIRALIZA**", en la temática "**Formación para el Emprendimiento y la Innovación**":

- Región de Arica y Parinacota.
- Región de Tarapacá.
- Región de Antofagasta.
- Región de Atacama.
- Región de Coquimbo.
- Región de Valparaíso.
- Región del Libertador General Bernardo O'Higgins.
- Región del Maule.
- Región del Ñuble.
- Región del Biobío.
- Región de La Araucanía.
- Región de Los Ríos.
- Región de Los Lagos.
- Región de Aysén del General Carlos Ibáñez del Campo.
- Región de Magallanes y la Antártica Chilena.

Además, se determinan los siguientes aspectos para la convocatoria:

A) OBJETIVO

El objetivo será proveer de acceso a formación especializada diseñada para emprendedores y potenciales inversionistas, en programas diferenciados, que busquen disminuir la brecha de acceso a capital de los emprendedores en las regiones individualizadas, aumentando la masa crítica de emprendedores preparados para buscar financiamiento. Además, se busca generar una masa crítica de inversionistas locales mejorando el acceso y flujo en los territorios.

B) REQUISITOS Y PROCEDIMIENTO DE SELECCIÓN

De acuerdo con el número 2) del Anexo de las bases, se establecen los siguientes elementos relativos a la selección del grupo objetivo que será atendido por el Ejecutor, mediante la aplicación de metodologías para disminuir la brecha identificada:

- a) El Ejecutor que se adjudique el subsidio, para efectos de convocar a los Beneficiarios Atendidos, deberá realizar, al menos, un llamado para emprendedores y, al menos, un llamado para potenciales inversionistas, con la finalidad de cumplir con el número mínimo de beneficiarios atendidos establecido en bases, debiendo especificarse, a lo menos, en cada llamado: las fechas y horas de apertura y cierre para recibir solicitudes; perfil y caracterización del grupo y/o segmento a atender; descripción de las atenciones a realizar; y cupos máximos para participar del programa.
- b) Se establecen los siguientes requisitos mínimos para los emprendimientos que formen parte del grupo objetivo a intervenir en calidad de beneficiario atendido, los cuales tendrán que ser verificados por el Ejecutor del proyecto:
 - l) De acuerdo al tipo de emprendimiento (el Ejecutor deberá escoger sólo uno):
 - i. **Emprendimientos en etapa inicial** que cuenten con proyectos de negocios con alto potencial de crecimiento y correspondan a personas jurídicas, constituidas en Chile, que no hayan iniciado actividades ante el Servicio de Impuestos Internos, con anterioridad a 18 meses,

contados desde la convocatoria realizada por el Ejecutor, y no presenten ventas.

- ii. **Emprendimientos en etapa de expansión o escalamiento.** Corresponden a personas jurídicas, constituidas en Chile, que cuenten con un emprendimiento innovador, con alcance nacional, potencial de internacionalización y que hayan tenido ingresos por ventas totales de hasta \$600.000.000.- durante los últimos 12 meses contados hacia atrás desde el mes anterior a la fecha de postulación a la convocatoria realizada por el Ejecutor.
- II) La aceptación de participar y dar cumplimiento al 100% del programa formativo.
- c) Se establecen los siguientes requisitos mínimos para los potenciales inversionistas que integren el grupo objetivo a intervenir, los cuales deberán ser verificados por el Ejecutor del proyecto:
- i. Presentar carta de interés en participar y contar con recursos suficientes para realizar inversiones en nuevos negocios e invertir en ellos.
 - ii. Aceptar, participar y dar cumplimiento al 100% del programa.
 - iii. Al momento de la postulación, no podrá integrar una red ángel, fondo de inversión, *family office* o similar, o bien, en caso que la integre, tener una antigüedad máxima de un año.
- d) Luego del cierre del respectivo llamado para convocar a los Beneficiarios Atendidos, a cada Ejecutor le corresponderá verificar que cada solicitante cumpla con los requisitos que se hayan dispuesto, y atenderá exclusivamente a aquellas personas que los cumplan.

Todos los aspectos previamente indicados, previo a su implementación, deberán ser autorizados por Corfo, la cual podrá solicitar su modificación o complemento.

C) ACTIVIDADES DE FORMACION

De acuerdo con el número 2) del Anexo de las bases, se establecen los siguientes elementos relativos a los contenidos mínimos del programa de formación para emprendimientos y potenciales inversionistas:

- a) Programa de formación para emprendimientos: El ejecutor deberá seleccionar el grupo objetivo al que estará destinado su programa de formación (emprendimientos en etapa inicial o emprendimiento en etapa de expansión o escalamiento), el cual deberá estar distribuido en, al menos, 25 horas lectivas que comprendan, al menos, los siguientes tópicos:
- a.1. Para emprendimientos en etapa inicial:**
- i. Principios generales para financiar Startups: Conocimientos y/o elementos que les permitan comprender las alternativas privadas que existen para financiar una empresa, las etapas de financiamiento para un Startup y los tipos de inversionistas.
 - ii. Financiamiento mediante equity: Conocimientos sobre el financiamiento mediante equity.
 - iii. Principios de modelo de negocios: Conocimientos para que el emprendedor sea capaz de entender qué es y cómo se desarrolla un modelo de negocios propio, que sea capaz de explicar su funcionamiento e identificar aquellos aspectos que debe validar en el mercado.
 - iv. Estructuración de las empresas para levantar capital: Conocimientos de las condiciones y/o procesos internos que debe cumplir la empresa para efectos de levantar capital. A título ejemplar, deberá exponer que no sólo se requiere una contabilidad ordenada y al día, si no que mantener el orden de los procesos internos, tales como disponer de una correcta definición del equipo de trabajo y sus funciones, con sus contratos en orden, explicitar los procesos

- del negocio, tales como el desarrollo de productos, *pipeline* de ventas y relación con clientes y proveedores, entre otros elementos.
- v. Principios de negociación: Conocimientos en materia de negociación con inversionistas.
 - vi. Valorización: Conocimientos en materia de valorización de empresas y, de forma global, sobre el proceso de valorización. Impartir conocimientos de los principales métodos utilizados en los procesos de valorización, tales como metodología y técnicas necesarias que, posteriormente, los beneficiarios atendidos puedan aplicar en su empresa; diferenciar conceptos como *valor* y *precio*, y otros principios básicos cuyo conocimiento es fundamental al realizar una valoración.
 - vii. Due diligence: Conocimientos sobre el concepto de *due diligence*, su clasificación, características y documentos comprendidos en su revisión, dependiendo de la etapa en que se encuentre, y las buenas prácticas en la materia. Se deberán impartir conocimientos para que el emprendedor aprenda a estructurar su empresa y los documentos necesarios para facilitar la captación de inversión luego de un proceso de *due diligence*.
 - viii. Pitch: Conocimientos para comunicar efectivamente una idea, las herramientas necesarias para presentar con claridad, para un buen pitch, conocimiento sobre aspectos en que se centran los inversionistas, estrategias de negociación, estimación de la inversión requerida, conocimientos para que el emprendedor desarrolle su propio pitch, conozca los aspectos más relevantes a evaluar por el inversionista y como negociar con él. Además, se deberá impartir conocimientos para que los emprendedores aprendan a determinar el monto y el tipo de inversión que necesitan, evaluando las ventajas y desventajas de cada instrumento y tipo de inversionista.

a.2. Para emprendimientos en etapa expansión o escalamiento:

- i. Principios generales para financiar emprendimientos en etapa de expansión o escalamiento: Conocimientos relativos a las alternativas privadas que existen para financiar una empresa, las etapas de financiamiento, elementos necesarios para identificar el instrumento más adecuado para financiar su emprendimiento y el proceso necesario para concretar el levantamiento de capital.
- ii. Modelo de negocio y escalabilidad: Conocimientos de los modelos de negocios existentes, que les permitan definir el más acorde para su negocio y su escalabilidad. Se deberá focalizar en el desarrollo de un modelo de negocios que permita al inversionista conocer la evolución esperada del emprendimiento para los siguientes 3, 5 y 10 años, identificando con claridad la escalabilidad del mismo, y la diferenciación con modelos o empresas similares en el mercado.
- iii. Estructuración de las empresas para levantar capital: Conocimientos de las condiciones y/o procesos internos que debe cumplir la empresa para poder levantar capital. A título ejemplar, deberá exponer que no sólo se requiere una contabilidad ordenada y al día, si no que mantener el orden de los procesos internos, tales como disponer de una correcta definición del equipo de trabajo y con sus contratos en orden, explicitar los procesos del negocio, tales como el desarrollo de productos, *pipeline* de ventas y relación con clientes y proveedores, entre otros elementos.
- iv. Negociación: Conocimientos sobre el arte de negociar, como alcanzar una negociación “win-win”, los elementos para confiar en los inversionistas y los conceptos claves para realizar una negociación.
- v. Valorización: Conocimientos profundos de las técnicas más utilizadas para la estimación del valor económico de una empresa, conocimientos de cómo valorizar la empresa, los tipos de valorizaciones y estructurar el financiamiento de una empresa, tipos de financiamiento y para qué destinarlo según la etapa de desarrollo en que se encuentre el emprendimiento, modelos

de financiamiento y aspectos legales al levantar capital. Se deberán impartir conocimientos para que el emprendedor sea capaz de entender qué tipo de inversión requiere y que pueda presentar un plan coherente a un inversionista, especificando el monto en que se valoriza la empresa, el monto requerido de la inversión, su destino, y cómo el inversionista incrementaría su inversión.

- vi. Ingreso de capital: Conocimientos sobre los fundamentos del levantamiento de capital, revisión del estado y orden contable/financiero de la empresa, revisión de la estructura legal anterior a la inversión, estrategias y modelos de ingreso de capital (casos), estrategias para la adecuación de la estructura societaria, funciones y estructura de un Directorio. Se deberán realizar actividades formativas para que el emprendedor adquiera las habilidades y conocimientos necesarios para negociar con inversionistas, estableciendo la mejor estrategia legal y financiera para incorporar el capital en la sociedad.
 - vii. Due diligence: Conocimientos sobre el concepto de *due diligence*, su clasificación, características y documentos comprendidos en su revisión, dependiendo de la etapa en que se encuentre, y las buenas prácticas en la materia. Se deberán impartir conocimientos para que el emprendedor aprenda a estructurar su empresa y los documentos necesarios para facilitar la captación de inversión luego de un proceso de *due diligence*.
 - viii. Pitch: Conocimientos para comunicar efectivamente una idea, las herramientas necesarias para presentar con claridad, para un buen pitch, conocimiento sobre aspectos en que se centran los inversionistas, estrategias de negociación y estimación de la inversión requerida. Se deberán impartir conocimientos para que el emprendedor desarrolle su propio pitch, conozca los aspectos más relevantes a evaluar por el inversionista y como negociar con él, aprendan a determinar el monto y el tipo de inversión que necesitan, evaluando las ventajas y desventajas de cada instrumento y tipo de inversionista.
- b) Programa de formación para potenciales inversionistas: El programa de formación, deberá estar distribuido en, al menos, 15 horas lectivas, las que deberán distribuirse para abarcar, al menos, los siguientes tópicos, que entregarán conceptos, fundamentos y técnicas requeridas para analizar y tomar decisiones en empresas en etapa temprana, e incentivar a nuevos potenciales inversionistas, con la finalidad de motivarlos a invertir en emprendimientos de alto potencial de crecimiento y/o innovadores nacionales:
- i. Introducción a la Inversión Ángel y Venture Capital: Conocimientos sobre el contexto de la inversión en Chile, en latinoamérica y en el mundo, su rentabilidad, la importancia de tener un portafolio diversificado, la vida financiera de una *Startup*, el denominado “valle de la muerte”, qué se entiende por inversionista ángel, conocer el lenguaje de negocios, los principales términos en *Venture Capital*, y la diferencia entre la Inversión Ángel y el *Venture Capital*.
 - ii. Selección y análisis de emprendimiento: Conocimientos para identificar el mejor *deal flow*, con alto potencial de crecimiento, como evaluarlo y analizarlo. Adicionalmente, e deberán impartir conocimientos relativos a los distintos tipos de *due diligence*: comercial, técnico y legal de un emprendimiento, entre otros.
 - iii. Valorización y alternativas de financiamiento: Conceptos de valorización de un emprendimiento, sobre las rondas de financiamiento e instrumento o tipo de inversión a utilizar: Acciones, Notas Convertibles, SAFE o acciones preferidas.
 - iv. Negociación: Conocimientos sobre el arte de negociar, como alcanzar una negociación “win-win”, elementos clave para confiar en los fundadores y/o equipo del emprendimiento, pero consistente con la estrategia de inversión y términos como *Term Sheet*.

- v. Estrategias de salida: Concepto de *exit*, el manejo de las expectativas de los resultados de retorno, cómo manejar el portafolio como un inversor activo, agregación de valor y retorno de la inversión.
- c) Ciclos y participantes: Para efectos del presente llamado, se deberán realizar, al menos, un ciclo de formación para los emprendimientos y un ciclo de formación para potenciales inversionista, cuya sumatoria debe asegurar la atención de al menos 20 emprendedores y 10 potenciales inversionistas.
- d) Diagnóstico ex ante: El programa de formación deberá considerar la realización de un diagnóstico previo al programa formativo, tanto para los emprendimientos como para los potenciales inversionistas, con el objetivo de conocer el estado inicial de los emprendimientos, el grado de aversión al riesgo de los potenciales inversionistas y los conocimientos de ambos grupos en las materias de inversión señaladas en las letras a) y b) precedentes, que serán integrados en el programa de formación.
- e) Diagnóstico ex post: En forma posterior a la realización del programa formativo, para determinar el efecto del proyecto, y como resultado del mismo, se debe medir el avance que experimentaron los beneficiarios atendidos (emprendedores y potenciales inversionistas).
- f) Estrategia de financiamiento: Además del programa de formación, cada emprendedor líder atendido que participe del programa debe finalizar con una estrategia de financiamiento a mediano plazo para los siguientes 3, 5 y 10 años, desarrollada en conjunto con el Ejecutor, y un plan de acción para su implementación.
- g) Demo day para inversionistas (Ronda de inversión o *pitch day*): Se deberá realizar una jornada de presentación de los emprendimientos que participaron en el programa a los potenciales inversionistas.
- h) Evaluación de satisfacción de los participantes: Se deberá considerar una evaluación de satisfacción de los beneficiarios atendidos (emprendedores y potenciales inversionistas) al término de la ejecución de las actividades del proyecto, respecto de la calidad y resultados obtenidos en mérito de las actividades de formación.

D) Autorizaciones de beneficiarias atendidas

Los formularios y/o registros de inscripción o asistencia que el Ejecutor disponga para la participación de las actividades del proyecto, deberán indicar expresamente que el solicitante (el beneficiario a atender), autoriza a Corfo y a otros Órganos de la Administración del Estado, para que éstos, directamente o a través de un tercero, y de acuerdo a la información proporcionada, los contacte para los efectos de la implementación y del adecuado seguimiento de las actividades del instrumento de financiamiento, así como para la elaboración de métricas y la evaluación del impacto del mismo.

Anótese, publíquese y archívese.

LUIS FELIPE Firmado
ORTEGA digitalmente
PRIETO por LUIS FELIPE
ORTEGA PRIETO

LUIS FELIPE ORTEGA PRIETO
Gerente de Emprendimiento