

Concepción, 16 de octubre de 2026.

---

**Referencia: APRUEBA INSTRUCTIVO OPERATIVO CORRESPONDIENTE A LOS PROGRAMAS VIVE BIOBIO AÑO 2027.**

---

**CERTIFICADO N° 9323o19**

**IGNACIO ARAVENA URCELAY, Secretario Ejecutivo y Ministro de Fe del Consejo Regional de la Región del Biobío, certifica que:**

El Consejo Regional de la Región del Biobío en:

Sesión: Ordinaria N°19

Fecha: 15 de octubre de 2026.

Lugar: Gimnasio Municipal de Santa Juana.

→ Conocida la propuesta del Presidente de la Comisión de Fomento y Desarrollo Productivo, don Claudio Lapostol, presentado por el Ejecutivo mediante:

➤ Así acordó: aprobar Instructivo Operativo correspondiente a los Programas Vive Biobío año 2027.

➤ Acuerdo que registró la siguiente votación del Consejo Regional: 23 votos a favor, 1 voto en contra y 2 abstenciones.

A continuación, cumpla con citar acuerdo del Consejo de Gobierno Regional, en el sentido que: “Toda modificación o alteración al presente certificado y en general todo cambio, rectificación, corrección o reemplazo total o parcial de su contenido, es de la esencia de la facultad resolutoria del Consejo de Gobierno Regional, el que DEBERA SER CONSULTADO AL EFECTO.

Lo que certifico, de conformidad a lo dispuesto en el artículo 43 de la Ley N°19.175, Orgánica Constitucional sobre Gobierno y Administración Regional.





Firmado por:  
Eduardo Ignacio Aravena Urcelay  
Secretario Ejecutivo Consejo Regional del  
Biobío  
Fecha: 20-10-2026 12:31 CLST (UTC-3)  
Gobierno Regional de la Región Bío Bío

AGGB



Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.  
Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:  
<https://doc.digital.gob.cl/validador/BK8D6C-852>



# GOBIERNO REGIONAL



# REGION DEL BIOBÍO

**INSTRUCTIVO OPERATIVO PROGRAMAS VIVE BIOBÍO  
POSTULACIONES AÑO 2027  
GLOSA 06 PARA GOBIERNOS REGIONALES  
LEY N° 21.796 DE PRESUPUESTOS**



Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.  
Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:  
<https://doc.digital.gob.cl/validador/BK8D6C-852>

## I. ANTECEDENTES GENERALES

El presente documento es aplicable a las iniciativas de inversión de la Tipología Programa (transferencias corrientes, subtítulo 24) del Presupuesto de Inversión del Gobierno Regional del Biobío del año 2027, que estén asociadas al plan de inversión Vive Biobío 2027, todo esto en virtud de lo establecido en la glosa 06, común para los gobiernos regionales de la Ley de Presupuestos del Sector Público del año en curso.

El presente instructivo establece las bases especiales que regulan el proceso de postulación, revisión y aprobación de programas presentados por los municipios, en el marco del Plan de Inversión Vive Biobío 2027. Lo anterior, en consideración a que las bases generales aplicables a dichos procesos se encuentran establecidas en el instructivo de Postulación de Programas, aprobado mediante Resolución Exenta N°776 de fecha 24 de abril de 2026. En consecuencia, todas aquellas materias que no se encuentren reguladas específicamente en el presente instructivo se registrarán por las disposiciones contenidas en el referido instructivo general.

*Vive Biobío nace por la baja visibilidad de tradiciones locales y escasez de actividades que permitan fortalecer la economía comunal, lo que limita el impacto en el desarrollo económico local, la identidad cultural y el turismo de la región del Biobío.*

“Vive Biobío” es un plan de inversión de iniciativas regionales impulsado por el Gobierno Regional del Biobío, que busca articular y fortalecer la oferta productiva de las comunas de la Región, poniendo en valor sus particularidades, identidad y recursos locales. El plan busca fortalecer las capacidades productivas y comerciales de productores, emprendedores y artesanos, promover la comercialización y el acceso a mercados, y contribuir al desarrollo económico y productivo de los territorios. Asimismo, busca potenciar el turismo local y la puesta en valor del patrimonio cultural como elementos que contribuyen a la promoción y diferenciación de la oferta comunal, entregando una base común regional que cada comuna pueda adaptar de acuerdo con su realidad, potencialidades y vocación productiva.

### **Propósito Programas Vive Biobío impulsados por el Gobierno Regional.**

Las iniciativas Vive Biobío son programas de inversión, ya que consisten en **“un conjunto integrado y articulado de acciones, prestaciones y beneficios destinados a lograr un propósito específico en una población objetivo o atender una necesidad que la afecte”**.

Su propósito se enmarca en **el fortalecimiento de las capacidades productivas y comerciales de las iniciativas locales, promoviendo su desarrollo, profesionalización y sostenibilidad, mediante acciones orientadas a mejorar sus procesos productivos, fortalecer sus estrategias de comercialización y facilitar su vinculación y acceso a nuevos mercados**. De esta manera, se busca que las iniciativas no solo incrementen su capacidad de producción, sino que también cuenten con mejores herramientas para posicionar y comercializar sus productos y servicios, ampliar sus oportunidades de negocio y generar mayores posibilidades de crecimiento y consolidación en el territorio.



## Vive Biobío y la Estrategia Regional de Desarrollo.

Vive Biobío se enmarca directamente en la Estrategia Regional de Desarrollo, contribuyendo a:

- La equidad territorial (Lineamiento I), al distribuir oportunidades de desarrollo en todas las comunas de la región.
- La creación de valor y fortalecimiento de MIPYMES (Lineamiento II), mediante la activación económica local y generación de encadenamientos productivos.
- El rescate de la identidad territorial y desarrollo del turismo (Lineamiento III), a través de la puesta en valor de tradiciones, cultura y patrimonio comunal.

### Promoción del Fomento y el Turismo desde las Comunas.

Mediante el financiamiento de iniciativas de inversión como el “Vive Biobío” buscamos promover y potenciar la producción e identidad local, el turismo regional, el desarrollo económico y el fortalecimiento de la oferta cultural y gastronómica del territorio.

En este contexto, Vive Biobío busca:

- Fortalecer la identidad local como elemento diferenciador de la oferta productiva comunal.
- Promover el desarrollo económico y productivo de la comuna.
- Fortalecer las capacidades productivas, comerciales y de gestión de los productores y artesanos locales.
- Generar oportunidades económicas y comerciales para productores y artesanos locales.
- Poner en valor el patrimonio cultural y productivo del territorio como parte de la oferta comunal.
- Promover el turismo local mediante la articulación y difusión de la oferta productiva y cultural de la comuna.
- Fomentar la formalización, crecimiento y sostenibilidad de los productores locales y artesanos locales.
- Promover la comercialización y el acceso a mercados de los productos y servicios desarrollados en la comuna.
- Favorecer la vinculación y articulación entre productores, artesanos y otros actores económicos del territorio.

Su finalidad es establecer un marco de referencia regional que oriente la presentación, evaluación y financiamiento de acciones comunales, promoviendo la equidad territorial y el fortalecimiento de la identidad local.

En este marco, se busca apoyar a los municipios en la implementación de una **Plataforma de Producción, Comercialización y Promoción**, orientada al **fortalecimiento productivo, la identidad local y la economía comunal**, mediante un conjunto de acciones articuladas dirigidas a productores y artesanos, tales como las que se señalan a continuación:



- ✓ Mejoramiento de procesos productivos para productos con identidad local.
- ✓ Comercialización y ventas de productos.
- ✓ Promoción y difusión de productos.
- ✓ Vinculación y relación con consumidores.
- ✓ Desarrollo y agregación de valor.
- ✓ Valorización de origen e identidad local.
- ✓ Manejo e inocuidad de alimentos.
- ✓ Rescate, preservación y valorización del patrimonio.
- ✓ Imagen e identidad del producto comunal.
- ✓ Formalización y fortalecimiento de las actividades económicas.
- ✓ Acceso a financiamiento y fortalecimiento financiero.

Asimismo, se contempla la ejecución de una **Plataforma de Integración y Vinculación Comunal**, que considere la realización de una **Feria de Productores y Artesanos con Identidad Local**, destinada a promover y comercializar productos, expresiones gastronómicas y tradiciones representativas del territorio, junto con una **Encuentro Productivo de Comercialización Comunal**, orientado al rescate, difusión y puesta en valor de las expresiones culturales, productivas y tradiciones propias de cada comuna.

## II. ASPECTOS A CONSIDERAR

- La coordinación entre el Municipio y el Gobierno Regional del Biobío se realizará a través de la División de Fomento e Industria, específicamente mediante la Unidad de Fomento, la que actuará como apoyo estratégico de la iniciativa. En este marco, la Unidad de Fomento entregará orientaciones respecto del marco del programa y de la aplicación del presente instructivo, durante el proceso de formulación y evaluación de las iniciativas.
- La División de Planificación y Desarrollo Regional, a través del Departamento de Preinversiones, será la encargada de realizar la evaluación técnica de las iniciativas. Asimismo, podrá atender las consultas técnicas que puedan surgir durante el proceso de revisión y entregar orientaciones respecto de la aplicación de los instructivos y de los criterios técnicos de evaluación, cuando corresponda.
- Durante el proceso de formulación de las iniciativas, la Unidad de Fomento, en conjunto con el Departamento de Preinversiones, realizará reuniones con los Municipios destinadas a resolver dudas de formulación y aclarar aspectos relacionados con el presente instructivo. La participación en estas reuniones será de carácter obligatorio tanto para los Encargados como para los Formuladores de las iniciativas. Las fechas y horarios serán comunicados oportunamente por correo electrónico través por la División de Fomento.



recomendación técnica; el plazo para el término de la ejecución del programa; y la fecha límite para la rendición de los respectivos gastos. Dichos plazos serán comunicados mediante oficio del Gobernador Regional dirigido al Alcalde o del Jefe de División de Fomento.

- El Alcalde deberá responder el oficio al Gobernador Regional, indicando si el municipio participará del Plan de Inversión Regional, el nombre de la iniciativa que se propone ejecutar, los meses en los cuales se ejecutarán las actividades correspondientes a los Componentes N°1 y N°2, y el nombre completo, cargo, correo electrónico institucional y teléfono celular del profesional que será designado como Encargado de la Iniciativa, quien será el responsable de la coordinación y del contacto directo con el Gobierno Regional durante la ejecución del programa.

**Cualquier modificación a lo anterior, deberá ser informado al Gobernador Regional a través de un oficio firmado por el Alcalde.**

- Cada municipio podrá postular a **una sola iniciativa durante el año 2027.**
- Los **rangos de postulación son entre \$80.000.000.- y \$120.000.000.-**, donde las condiciones para determinar el monto máximo al que puede optar cada comuna se encuentran indicadas en el punto V. DETERMINACIÓN MONTO DE FINANCIAMIENTO.
- El **plazo de ejecución del programa no podrá exceder los 3 meses.** Lo anterior, Con el objetivo de apoyar iniciativas que contribuyan a romper la estacionalidad, descentralizar el flujo turístico y mantener activa la economía local durante todo el año.
- Para la determinación del nombre del proyecto, y de acuerdo con la tipología de programas establecida en las NIP del año en curso, el nombre deberá asociarse al proceso de Recuperación, incorporando obligatoriamente, al final de este, la expresión **Vive Biobío**. Para la determinación del nombre, se deberá considerar lo siguiente:
  - ❖ El nombre del programa deberá ser coherente al proceso, es decir a la palabra “Recuperación”.
  - ❖ El nombre del programa deberá vincularse con el propósito del mismo, es decir a las acciones de producción, comercialización y promoción.
  - ❖ El nombre de la iniciativa no deberá considerar el año.
- El programa deberá contener dos componentes obligatorios siendo el primero **“Plataforma de Producción, Comercialización y Promoción”** con el propósito de fortalecer las capacidades productivas, comerciales y de gestión de los beneficiarios, promoviendo el desarrollo y posicionamiento de productos y servicios con identidad local, resguardando sus atributos territoriales y culturales, y generando nuevas oportunidades de comercialización, financiamiento y desarrollo económico sostenible, y el segundo la **“Plataforma de Integración y Vinculación Comunal”** con el propósito de contribuir a la valorización y fortalecimiento de la identidad local y territorial, mediante la promoción y difusión de los productores locales y sus productos, junto con el rescate, preservación y puesta en valor de las tradiciones, costumbres y expresiones culturales propias del territorio.
- El Componente N°1: **“Plataforma de Producción, Comercialización y Promoción”, con una ponderación del 40% del monto total solicitado para la ejecución del programa**, es donde se concentra principalmente el fortalecimiento productivo. Este Componente busca desarrollar acciones de fortalecimiento de **capacidades locales y deberá concebirse como parte de un plan de trabajo estructurado, no como una actividad aislada, y ejecutarse en consonancia con el desarrollo del encuentro productivo de**



comercialización comunal, pudiendo implementarse de manera previa, paralela o posterior a ésta, según la naturaleza del programa y sus objetivos. En todos los casos, este componente deberá comprender un conjunto articulado de acciones orientadas a fortalecer progresivamente las capacidades de los beneficiarios, asegurando la incorporación y aplicación de los conocimientos en el contexto del encuentro productivo de comercialización comunal.

- Para la formulación del Componente N°1, se establece **una actividad obligatoria**, correspondiente al **mejoramiento de procesos productivos**, la cual deberá complementarse con una o más **actividades y acciones elegibles**. Cada municipio deberá seleccionar, durante la formulación de la iniciativa, aquellas actividades y acciones que tengan mayor pertinencia y coherencia con las brechas y necesidades identificadas en la comuna. En consecuencia, no se deberá incorporar la totalidad de las acciones señaladas como ejemplos para cada actividad, pudiendo seleccionar únicamente aquellas que respondan a las características y objetivos de la iniciativa. Una vez seleccionadas e incorporadas al programa aprobado, las actividades y acciones comprometidas deberán ser ejecutadas en su totalidad en los términos establecidos en el programa. Para el detalle de las actividades y acciones elegibles, se deberá revisar el Anexo N°1.
- El Componente N°2: **“Plataforma de Integración y Vinculación Comunal”**, **con una ponderación del 60% del monto total solicitado para la ejecución del programa**, componente asociado a la visibilización, comercialización y vinculación, busca visibilizar dos acciones en conjunto (**La Feria de Productores / Artesanos y el Encuentro Productivo de Comercialización Comunal**) y articuladas con el relato comunal, orientadas al fortalecimiento de la identidad local, mediante el rescate y la valorización de la identidad cultural y productiva del territorio, promoviendo el encadenamiento productivo y la generación de canales de comercialización. Una de las acciones corresponde a una única actividad, orientada a fortalecer y poner en valor la identidad local del municipio, cuya definición deberá ser acordada entre el Municipio y el Gobierno Regional. Esta actividad deberá incorporar elementos representativos de la identidad, tradiciones y patrimonio local, y deberá ejecutarse en un mes previamente determinado para estos efectos, específicamente durante un fin de semana.

Ejemplos:

- ✓ Recuperación de las tradiciones comunales, Camaronada de Florida, Vive Biobío, a realizarse los 15 y 16 de agosto.
- ✓ Recuperación y fortalecimiento productivo del rubro apícola, APIEXPO Santa Bárbara, Vive Biobío, a realizarse los días 22,23 y 24 de octubre.
- ✓ Recuperación de la identidad cultural y productiva de la Merluza en Caleta Quidico, Vive Biobío, Tirúa a realizarse durante la segunda quincena de octubre.
- El **“Encuentro Productivo de Comercialización Comunal”**, corresponde al conjunto de acciones culturales, patrimoniales y de identidad territorial destinadas a poner en valor las tradiciones y expresiones propias de la comuna. Esta actividad tiene **una ponderación del 70% del 60% del monto total solicitado para la ejecución del programa**, podrá contemplar la planificación, organización y producción general, incluyendo la contratación de grupos musicales: grupos folclóricos, exponentes de música campesina, elencos de cueca, de danzas tradicionales y otros artistas. El monto deberá calcularse como el 50% del **monto total solicitado para la realización del encuentro, con un tope máximo de \$20.000.000.**



- Paralelamente, **“Feria de Productores y Artesanos con Identidad Local”**, corresponde al espacio destinado específicamente a la exhibición, promoción, y comercialización de productos y servicios de los beneficiarios del programa. Esta actividad tiene una ponderación del 30% del 60% del monto total solicitado para la ejecución del programa y podrá contemplar la habilitación e implementación de espacios destinados a la promoción y comercialización de productos representativos de los distintos rubros productivos y artesanales de la comuna, cuyos participantes serán los beneficiarios del programa. Para estos efectos, el Municipio deberá realizar la convocatoria, selección y conformación de los expositores locales, correspondientes a productores y artesanos, proporcionándoles los respectivos stands y espacios habilitados para la venta, promoción y difusión de sus productos, rescatando y poniendo en valor las expresiones y prácticas tradicionales del territorio.
- En el marco del Componente N°2, se podrán destinar recursos de la Feria a acciones orientadas a la difusión y puesta en valor de la historia, tradiciones, identidad local y patrimonio del territorio. Asimismo, podrán contemplarse acciones tales como encuentros de experiencias inspiradoras, muestras turísticas y patrimoniales, exposiciones y otras acciones que contribuyan al fortalecimiento de la identidad local y a la valorización del patrimonio cultural de la comuna. No obstante, todas estas acciones deberán mantener una relación directa con los productos, servicios, oficios o actividades económicas de la comuna, de manera que contribuyan a su promoción, visibilización y valorización, en coherencia con el enfoque de fomento productivo de la iniciativa.
- El monto destinado para material de difusión deberá calcularse como máximo, el 5% del monto total solicitado para la realización del Componente N°2.
- En aquellas comunas que no cuenten con un producto, servicio o actividad económica que las caracterice de manera clara, se podrá aceptar la presentación de iniciativas que tengan como origen la celebración de alguna fecha especial, tradición u oficio que la comuna busque recuperar, preservar o poner en valor. No obstante, aun cuando la iniciativa se origine de una fecha especial, tradición u oficio, deberá identificarse una actividad económica, producto, servicio, oficio productivo o grupo de productores sobre el cual se desarrollará la intervención del Componente N°1, de manera que la iniciativa mantenga un enfoque de mejoramiento productivo y responda a las brechas y necesidades identificadas por la comuna.
- Tanto el Encuentro como la Feria de Productores y Artesanos debe tener relación con el fomento productivo, por lo tanto, su financiamiento debe contribuir a poner en valor productos, servicios, oficios o actividades económicas del territorio.
- Todas las actividades contempladas en el programa, es decir, correspondientes a los Componentes N°1 y N°2, deberán ejecutarse durante el año 2027. Asimismo, la totalidad de los gastos asociados al programa, deberán ser rendidos dentro del respectivo ejercicio presupuestario 2027. Cualquier modificación a estos plazos deberá contar con la autorización previa y por escrito del Jefe de División de Fomento.
- El programa considera el arriendo o externalización de servicios, no la compra de activos no financieros para la ejecución de las actividades.
- El acceso de los asistentes a las actividades financiadas con recursos de la iniciativa deberá ser gratuito, sin perjuicio de los derechos municipales que procedan.



- Con respecto al oficio o carta conductor/a con ingreso de solicitud de financiamiento para la iniciativa por parte del Municipio, mediante oficio conductor dirigido al Gobernador Regional y firmado por el Alcalde de la respectiva Comuna deberá ingresarse en forma presencial en la Oficina de Partes del Gobierno Regional del Biobío o mediante la Ventanilla Única <https://ventanillaunica.gorebiobio.cl/login>. El ingreso del oficio antes mencionado será requisito obligatorio para avanzar a las siguientes etapas del proceso. El oficio debe indicar nombre del programa, código bip, monto de recursos solicitados, propósito y ejes estratégicos definidos en el Programa de Gobierno 2025-2028 del Gobierno Regional del Biobío. El no ingreso del oficio o carta conductor/a dejará la iniciativa inadmisible y no podrá continuar del proceso.
- Cabe mencionar que el presente Instructivo se construye tomando como referencia la normativa 2026, sin embargo, porcentajes, gastos financiables, restricciones, glosas, NIP y demás disposiciones deberán adecuarse a la normativa que finalmente se encuentre vigente para el año 2027.

### III. PLAZOS: POSTULACIÓN, OBTENCIÓN RECOMENDACIÓN TÉCNICA Y EJECUCIÓN DEL PROGRAMA

Las iniciativas correspondientes al año 2027 deberán ser postuladas entre el **20 de octubre y el 30 de noviembre de 2026**, ambas fechas inclusive. Asimismo, el Municipio podrá obtener la Recomendación Técnica **hasta el 01 de junio de 2027**, como fecha máxima para efectos de la continuidad y posterior ejecución de la iniciativa. Finalmente, y con el objeto de asegurar una adecuada ejecución tanto administrativa como financiera, así como una correcta y oportuna rendición de los recursos transferidos, el plazo de ejecución del programa **no podrá exceder el 15 de noviembre de 2027**, debiendo encontrarse a esa fecha ejecutadas las actividades y los recursos rendidos, de acuerdo con las disposiciones establecidas en el presente instructivo.

### IV. ENTIDADES QUE PUEDEN POSTULAR

Las 33 Municipalidades de la región del Biobío que busquen desarrollar iniciativas orientadas al fomento productivo comunal, destinadas a fortalecer las capacidades de productores, emprendedores, artesanos y otros actores económicos locales, promoviendo la visibilización, promoción y comercialización de la oferta productiva de la comuna, así como la generación de oportunidades de vinculación y acceso a mercados.

### V. DETERMINACIÓN MONTO DE FINANCIAMIENTO

Para la determinación del monto máximo a solicitar, el Gobierno Regional del Biobío ha establecido que el monto máximo FNDR asignable a cada municipio, en el marco de los Programas Vive Biobío año 2027, no podrá exceder los \$120.000.000.- (ciento veinte millones de pesos).

Este monto representa el valor máximo de financiamiento que podrá solicitar cada municipio al Gobierno Regional, donde dicho monto **no constituye una asignación automática**, quedando sujeto a la evaluación técnico-económica del programa y a la coherencia de su formulación.

### Índice de Necesidad de Financiamiento (INF)

El Gobierno Regional del Biobío determinará el monto máximo asignable a cada municipio mediante un **índice técnico** denominado Índice de Necesidad de Financiamiento (INF), con un tope regional de \$120.000.000.- por proyecto. Este índice permite establecer máximos presupuestarios diferenciados para cada uno de los municipios

de manera objetiva, transparente y auditable, con el objeto de resguardar equidad, proporcionalidad y  
Permitir verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:  
<https://doc.digital.gob.cl/validador/BK8D6C-852>



El INF se calcula sobre la base de variables verificables **normalizadas y de acceso público**, asociadas a cada comuna y que determinará el monto máximo a acceder para cada una de ellas.

### **Fórmula del Índice de Necesidad de Financiamiento**

El Índice de Necesidad de Financiamiento (INF) se determina a partir de dos dimensiones: Población Comunal y Brecha Económica, a las cuales se asigna una ponderación de 70% y 30%, respectivamente.

$$INF_i = 0,70 \cdot C_i + 0,30 \cdot B_i$$

Donde:

- **$C_i$  – Indicador de Población Comunal (70%)**

Corresponde a la población proyectada de cada comuna para el año 2026, se acuerdo con las proyecciones oficiales del Instituto Nacional de Estadísticas (INE). Para efectos del cálculo del Índice de Necesidad de Financiamiento, los valores obtenidos son normalizados respecto del conjunto de comunas consideradas.

- **$B_i$  – Indicador Brecha Económica (30%)**

Corresponde a un indicador que permite identificar las diferencias relativas de actividad económica entre las comunas. Para su determinación, se utiliza un **Índice de Actividad Económica**, construido a partir de información del Servicio de Impuestos Internos (SII) correspondiente a los últimos cinco años disponibles, considerando las siguientes variables:

- Número de empresas.
- Ventas anuales expresadas en UF.
- Número de trabajadores dependientes.
- Renta neta informada.

$$IAE = 0,30(Empleadas) + 0,35(Ventas) + 0,20(Trabajadores) + 0,15(Renta)$$

A partir de estas variables se determina el **Índice de Actividad Económica** para cada comuna, cuyos resultados son posteriormente normalizados para obtener el **Indicador de Brecha Económica ( $B_i$ )**.

Una vez determinados y normalizados los valores correspondientes a los indicadores  $C_i$  y  $B_i$ , se calcula el **Índice de Necesidad de Financiamiento (INF)** de cada comuna, aplicando las ponderaciones establecidas para cada dimensión.

Finalmente, los resultados obtenidos permiten elaborar un **ranking comunal**, ordenando las comunas de acuerdo con el valor resultante del Índice de Necesidad de Financiamiento. Este ranking constituye la base para determinar el **monto máximo de financiamiento al que podrá optar cada comuna**, de acuerdo con los tramos y criterios



### Tramos de Apoyo según Índice

| Tramo de Apoyo | Monto Máximo por Comuna | Criterio Principal (INF) |
|----------------|-------------------------|--------------------------|
| Tramo 1        | \$100 millones          | 30-40                    |
| Tramo 2        | \$110 millones          | 40-60                    |
| Tramo 3        | \$120 millones          | 60-100                   |

Dado lo anterior, los montos para cada comuna se detallan en la siguiente tabla:



| COMUNA          | INF   | TRAMO | MONTO<br>MÁXIMO<br>SEGÚN<br>TRAMOS |
|-----------------|-------|-------|------------------------------------|
| Alto Biobío     | 30,95 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Antuco          | 30,18 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Arauco          | 38,96 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Cabrero         | 37,09 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Cañete          | 38,94 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Chiguayante     | 53,88 | 2     | \$ 110.000.000                     |
| Concepción      | 100   | 3     | \$ 120.000.000                     |
| Contulmo        | 30,71 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Coronel         | 62,99 | 3     | \$ 120.000.000                     |
| Curanilahue     | 38,14 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Florida         | 32,21 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Hualpén         | 55,46 | 2     | \$ 110.000.000                     |
| Hualqui         | 36,29 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Laja            | 35,27 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Lebu            | 35,94 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Los Álamos      | 35,37 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Los Angeles     | 82,46 | 3     | \$ 120.000.000                     |
| Lota            | 41,45 | 2     | \$ 110.000.000                     |
| Mulchén         | 37,09 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Nacimiento      | 36,28 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Negrete         | 31,76 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Penco           | 42,57 | 2     | \$ 110.000.000                     |
| Quilaco         | 30,14 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Quilleco        | 31,72 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| San Pedro de la | 69,37 | 3     | \$ 120.000.000                     |
| San Rosendo     | 30    | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Santa Bárbara   | 32,84 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Santa Juana     | 33,04 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Talcahuano      | 68,4  | 3     | \$ 120.000.000                     |
| Tirúa           | 32,04 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Tomé            | 44,85 | 2     | \$ 110.000.000                     |
| Tucapel         | 33,12 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Yumbel          | 35,05 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| <b>TOTAL</b>    |       |       | <b>\$3.450.000.000</b>             |



Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.

Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BK8D6C-852>

## Aplicación de la estructura obligatoria del programa (40% / 60%)

Una vez determinado el monto máximo de financiamiento al que podrá optar la comuna, la Institución Formuladora deberá distribuir el monto total solicitado entre los dos componentes definidos en el presente Instructivo, conforme a las siguientes reglas:

- **Componente N°1: Plataforma de Producción, Comercialización y Promoción**, deberá representar el **40% del monto total solicitado al Gobierno Regional**, y estará orientado a contribuir al desarrollo económico sostenible y al fortalecimiento de la identidad local, mediante el impulso de las capacidades productivas, comerciales y de gestión de los beneficiarios, favoreciendo el posicionamiento y la comercialización de productos y servicios con identidad local. Para su formulación, deberá considerarse lo establecido en el punto II. ASPECTOS A CONSIDERAR.
- **Componente N°2: Plataforma de Integración y Vinculación Comunal**, deberá representar el **60% del monto total solicitado al Gobierno Regional**, y estará orientado a contribuir al fortalecimiento del desarrollo económico y cultural del territorio, mediante la promoción y comercialización de productos locales y la puesta en valor de sus tradiciones, costumbres y expresiones culturales, fortaleciendo la identidad local y el reconocimiento de sus productores y patrimonio. Para su formulación, deberá considerarse lo establecido en el punto II. ASPECTOS A CONSIDERAR.

La distribución presupuestaria entre ambos componentes será obligatoria, correspondiendo al 40% para el Componente N°1 y al 60% para el Componente N°2, de manera que ambos componentes, en conjunto, representen el 100% del monto total solicitado al Gobierno Regional.

En consecuencia, el monto máximo de financiamiento determinado para cada comuna corresponde al monto total del programa y no podrá ser asignado, utilizado ni entendido como disponible de manera independiente para uno solo de los componentes.

## VI. CRITERIOS DE FORMULACIÓN

1. Coherencia con **instrumentos de planificación regional**: Estrategia Regional de Desarrollo, Políticas y Planes Regionales vigentes.
2. Propósito vinculado a solucionar un **problema regional** claramente identificable, demostrable y medible, el que puede estar focalizado en ciertos territorios, lo que debe justificarse.
3. La iniciativa debe **disponer de un diagnóstico** que permita la **construcción de una línea base** que justifique la pertinencia de la intervención y la posterior medición de sus resultados.
4. Foco en el **cierre o disminución de las brechas** asociadas a las causas del problema identificadas en el diagnóstico.
5. Cobertura pertinente, en relación con la dimensión del problema. Se entenderá por:



- a. **Población de referencia:** es una cifra de población global, considerada como un marco de referencia para el cálculo, comparación y análisis de la demanda.
  - b. **Población afectada:** es el segmento de la población de referencia que requiere de los bienes y/o servicios del programa para satisfacer la necesidad identificada. **También llamada población carente.**
  - c. **Población objetivo (beneficiarios):** es aquella parte de la población afectada a la que el programa, una vez examinados los criterios y restricciones, está en condiciones reales de atender.
6. Los mecanismos y criterios de selección y priorización de beneficiarios deben ser claros, objetivos y transparentes. La priorización será pertinente cuando la población carente sea superior a la población objetivo identificada previamente.
  7. Recursos solicitados deben ser coherentes con las actividades indicadas en el Plan Operativo.
  8. Al completar la ficha IDI, se deben considerar las normas, instrucciones y procedimientos (NIP 2026) para el proceso de inversión pública del año en curso, punto 2.2.2.2 (página 26) “Procesos válidos para Programas de Inversión”.
- **Recuperación:** Acción cuya finalidad es volver a tener un bien o servicio o situación en índices predeterminados.

## VII. PROCESO DE POSTULACIÓN

El proceso de postulación de iniciativas consta de las siguientes etapas y la forma de revisión se indica a continuación:

### 1. Ingreso de Solicitud

Ingreso de solicitud de financiamiento para la iniciativa por parte del Municipio, mediante oficio conductor dirigido al Gobernador Regional y firmado por el Alcalde de la respectiva Comuna. El oficio de postulación deberá ingresarse en forma presencial en la Oficina de Partes del Gobierno Regional del Biobío o mediante la Ventanilla Única <https://ventanillaunica.gorebiobio.cl/login>. El ingreso del oficio antes mencionado será **requisito obligatorio** para avanzar a las siguientes etapas del proceso.

El oficio debe indicar nombre del programa, código bip, monto de recursos solicitados, propósito y ejes estratégicos definidos en el Programa de Gobierno 2025-2028 del Gobierno Regional del Biobío.

### 2. Antecedentes Obligatorios Requeridos

Los documentos de carácter obligatorio que deberán adjuntarse dependiendo el canal de ingreso cuando corresponda, son los siguientes:

- a. Oficio conductor firmado por el Alcalde dirigido al Gobernador Regional.
- b. Ficha IDI, generada en el Banco Integrado de Proyectos del Sistema Nacional de Inversiones (<https://bip.ministeriodesarrollosocial.gob.cl>).
- c. Certificado simple de la entidad postulante acreditando las facultades legales para operar el programa,

emitido por la unidad jurídica de la entidad postulante. En este certificado se debe indicar, de forma expresa y clara, la entidad legal y los alcances específicos que habilitan al postulante para realizar las actividades y/o servicios que se postulan.

Para verificar la validez de los documentos que habilitan al postulante para realizar las actividades y/o servicios que se postulan, se debe ingresar al siguiente enlace: <https://doc.digital.gob.cl/validador/BK8D6C-852>



que componen el programa, de acuerdo con formato disponible en plataforma vigente.

d. Certificado de inscripción en el Registro de Receptores de Fondos Públicos del Gobierno Regional del Biobío, que debe solicitarse a la Unidad de Control de Programas de la División de Presupuesto e Inversión Regional del Gobierno Regional del Biobío.

e. Presupuesto detallado en formato Excel (formato disponible en la web: [www.gorebiobio.cl](http://www.gorebiobio.cl)).

f. Cotizaciones según lo dispuesto en el presente instructivo.

- ✓ Para una correcta postulación se debe completar todos los campos de postulación en la plataforma vigente.

### 3. Análisis de Admisibilidad

El análisis de admisibilidad de las iniciativas ingresadas será realizado por el Departamento de Preinversiones, revisando que el programa contenga los antecedentes obligatorios. Si la iniciativa cumple con los requisitos formales, será declarada admisible y avanzará al proceso de evaluación técnico-económica por un analista del mismo Departamento. En el caso de ser declarada **no admisible con observaciones**, se otorgará un plazo máximo de 5 días corridos para subsanar las observaciones desde la fecha que fue declarada No Admisible con observaciones a través de la Plataforma vigente. Transcurrido el plazo de 5 días corridos de la solicitud de la prórroga sin recibir respuesta por parte de la unidad formuladora, la iniciativa podrá ser declarada **fuera de proceso**. Sólo en este caso, la Unidad Formuladora, si desea continuar con el proceso, deberá iniciar una nueva postulación, siempre que se encuentre dentro del período establecido para el proceso de postulación.

**Tanto las observaciones como la respuesta a aquellas se realizarán exclusivamente en la plataforma vigente del Gobierno Regional del Biobío.**

### 4. Análisis Técnico-Económico

Revisión técnico-económica de la iniciativa, coherencia y pertinencia en los términos definidos en el presente instructivo, por parte del Departamento de Preinversiones. En esta etapa, el analista podrá realizar observaciones o solicitar antecedentes adicionales a la unidad formuladora, asignando a la iniciativa alguno de los siguientes resultados:

**Falta Información (FI):** El Programa se encuentra formulado de acuerdo con las metodologías pertinentes, sin embargo, presenta información insuficiente para tener una cabal comprensión de éste. Pueden ser causales de la asignación de este resultado, entre otras, las siguientes:

- Requiere actualización y/o profundización de la información contenida en la formulación.
- Faltan antecedentes tales como cotizaciones de respaldo, línea base, entre otros.
- La información presentada no es suficiente, presenta errores de cálculo, gastos sin detalle y coherencia con su plan operativo, errores de estimación u otras observaciones que deben ser subsanadas.

El plazo para poder subsanar estas observaciones no puede ser superior a 15 días corridos desde la fecha que fue declarada FI a través de la Plataforma vigente, de lo contrario la iniciativa podría ser declarada fuera de proceso.



## **Gobierno Regional del Biobío.**

**Objetado Técnicamente (OT):** Programa tiene una formulación inadecuada, que no se ajusta a la metodología considerada para ello. La asignación de este resultado implica, necesariamente, una reformulación completa del programa. Pueden ser causales de la asignación de este resultado, entre otras, las siguientes:

- El programa posee falencias técnicas estructurales en su formulación.
- El programa no utiliza la metodología de formulación solicitada en el presente instructivo.
- El programa no es técnicamente y/o legalmente viable.
- La institución no cuenta con las facultades normativas para la ejecución del programa.
- La información presentada no respalda adecuadamente la cuantificación y/o valoración de costos.

Las observaciones se realizarán mediante los campos de la plataforma vigente, y se reportará al correo electrónico del formulador.

El plazo para poder subsanar estas observaciones no puede ser superior a 15 días corridos, desde la fecha que fue declarada OT a través de la Plataforma vigente de lo contrario la iniciativa podría ser declarada **fuera de proceso**.

**Tanto las observaciones como la respuesta a aquellas se realizarán exclusivamente en la plataforma vigente del Gobierno Regional del Biobío.**

### **5. Certificado de Recomendación Técnica Favorable**

Una vez resueltas la totalidad de las observaciones, la iniciativa obtendrá su **recomendación técnica favorable** (RTF) y el analista emitirá el Certificado de Recomendación Técnica, el que será suscrito, igualmente, por su superior jerárquico, con lo cual se entiende terminado el proceso de postulación y revisión técnico-económico.

Las instituciones postulantes que obtengan la recomendación técnica favorable y se les haya aprobado el financiamiento del programa, deberán suscribir un Convenio de Transferencia con el Gobierno Regional del Biobío. Dicho instrumento contendrá las obligaciones de las partes y el monto de los recursos asignados, entre otros aspectos.

## **VIII. FORMULACIÓN:**

La formulación de la iniciativa deberá realizarse mediante la metodología de Marco Lógico, como herramienta estructurada para la conceptualización, diseño, ejecución y evaluación de proyectos.

Árbol de Problemas y Objetivos:

**Árbol de Problemas:** determinar las causas, problema central y efectos. Ejemplos:

Causas

- Escasa planificación y capacidad de gestión municipal para el desarrollo de actividades de fomento productivo o insuficiente coordinación con actores locales y servicios públicos.

Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.

Para verificar la autenticidad de la información y la formalización de los participantes o falta de competencias en marketing,

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BK8D6C-852>



inocuidad alimentaria, o sostenibilidad o escaso acceso a programas de apoyo o formación.

- Falta de articulación territorial y de marca común o poca vinculación entre comunas o difusión fragmentada sin relato regional.
- Deficiencias en infraestructura y equipamiento temporal o falta de espacios adecuados, señalética, accesibilidad o seguridad.
- Brechas en capacidades institucionales municipales.
- Baja asociatividad de emprendedores locales.
- Escaso uso de tecnologías y canales digitales de promoción.

### Problema Central

- Bajo aprovechamiento del potencial turístico y económico.

### Efectos

- Actividades con bajo impacto turístico y económico.
- Débil visibilidad regional y nacional.
- Desarticulación de la oferta cultural del Biobío.
- Menor dinamismo en las economías locales.
- Pérdida gradual de tradiciones y oficios.
- Reducción del sentido de identidad y pertenencia territorial.

### Efecto Final

- Poca visibilidad de la comuna como punto turístico en la región del Biobío.

**Árbol de Soluciones (u Objetivos):** Transformar cada causa, efecto y problema central en su versión o estado positivo.

### Fin último:

- Contribuir a posicionar el territorio como destino turístico cultural mejorando las competencias técnicas, comerciales y de gestión de los beneficiarios.

### Fines:

- Aumento del impacto turístico y económico de las actividades.
- Fortalecimiento de la identidad cultural y preservación de tradiciones.

• Mayor dinamismo en las economías locales comunales.



Objetivo Central (propósito):

- Fortalecer actividades comunales de la región del Biobío como espacios de identidad, cohesión social y desarrollo económico, en el marco del programa regional Vive Biobío.

Medios (causas transformadas en soluciones):

- Redes de emprendedores locales fortalecidas y asociadas.
- Emprendedores y artesanos capacitados y formalizados con nuevas competencias.
- Promoción digital y comunicacional de las actividades.

**1. DESCRIPCIÓN DE LOS MONTOS**

| MONTOS        | COMPONENTE N°1     | COMPONENTE N°2    | COMPONENTE N°2 |              | COMPONENTE N°2   |                   |
|---------------|--------------------|-------------------|----------------|--------------|------------------|-------------------|
|               |                    |                   |                |              | GRUPOS MUSICALES | DIFUSIÓN          |
|               | FOMENTO PRODUCTIVO | ENCUENTRO + FERIA | ENCUENTRO      | FERIA        | 50% ENCUENTRO    | 5% COMPONENTE N°2 |
| %             | 0,4                | 0,6               | 0,7            | 0,3          | 0,5              | 0,05              |
| \$80.000.000  | \$32.000.000       | \$48.000.000      | \$33.600.000   | \$14.400.000 | \$16.800.000     | \$2.400.000       |
| \$100.000.000 | \$40.000.000       | \$60.000.000      | \$42.000.000   | \$18.000.000 | \$20.000.000     | \$3.000.000       |
| \$120.000.000 | \$48.000.000       | \$72.000.000      | \$50.400.000   | \$21.600.000 | \$20.000.000     | \$3.600.000       |

*\*La contratación de grupos musicales deberá calcularse como el 50% del monto total solicitado para la realización del encuentro productivo de comercialización comunal con un tope máximo de \$20.000.000.*

**2. DESCRIPCIÓN DE LOS COMPONENTES**

| COMPONENTES                                                                            | ACTIVIDADES                                                             | PROPÓSITO                                                                                                                                          | RESULTADOS ESPERADOS                                                                                                                                       | QUÉ PODRÁ FINANCIARSE                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | INDICADORES                                                                                                                                                                         | MEDIOS DE VERIFICACIÓN                                                                                                                                                       |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>COMPONENTE N°1<br/>PLATAFORMA DE PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y PROMOCIÓN (40%)</b> | Mejoramiento de procesos productivos para productos con identidad local | Mejorar y fortalecer los procesos productivos de productos con identidad local, asegurando la calidad, estandarización y trazabilidad del proceso, | Procesos productivos mejorados y estandarizados, fortaleciendo la calidad, trazabilidad y eficiencia, y resguardando los atributos que otorgan identidad y | Asistencias técnicas en levantamiento de información del proceso productivo, optimización de procesos, estandarización de procesos, control de calidad, trazabilidad del proceso productivo, gestión de materia primas e insumos, identificación de equipos y equipamiento, mejora de técnicas de elaboración, resguardo de atributos de identidad local, innovación y | N° de procesos productivos diagnosticados.<br>N° de brechas identificadas y priorizadas.<br>N° de productores que implementan mejoras.<br>N° de procesos que cuentan con protocolos | Informes de levantamiento de información.<br>Fichas técnicas y matriz de brechas.<br>Planes de mejora, fichas de seguimiento, informes técnicos, fotografías.<br>Protocolos, |



Este documento ha sido firmado digitalmente de acuerdo a la Ley N° 20.739.  
Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BK8D6C-852>

|                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                       |                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                  |
|------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                            | los atributos territoriales y culturales que sustentan su identidad y diferenciación. | n al producto local. | productiva, gestión de registros productivos y capacidad productiva. Incorporación de equipos y equipamiento, como por ejemplo, <u>arriendo directamente vinculado a una necesidad productiva concreta, ejemplos:</u><br>Equipamiento y maquinaria productiva especializada, para mejorar etapas críticas del proceso productivo. Equipos de procesamiento o transformación, según el tipo de producto. Equipos de envasado, sellado o etiquetado, para mejorar presentación, conservación y estandarización. Equipos de frío o almacenamiento, cuando sea necesario resguardar calidad y características del producto. Equipos de medición y control de calidad, como balanzas, medidores de temperatura, humedad, pH u otros parámetros pertinentes. Infraestructura o espacios productivos habilitados, cuando los productores no cuenten con instalaciones adecuadas para realizar determinadas etapas del proceso. Equipamiento para trazabilidad, como sistemas o dispositivos destinados al registro y seguimiento de materias primas y productos.<br><br><b>El arriendo busca resolver directamente una brecha productiva y corresponde a equipos/equipamientos que podrán ser utilizados para</b> | o procedimiento s estandarizados . N° de productores que mejoran parámetros de calidad. N° de productores que implementan sistemas de trazabilidad. | manuals, fichas de proceso, registros de producción. Registros de control de calidad, fichas técnicas, análisis de productos. Registros de materias primas, planillas de producción, protocolos de trazabilidad. |
|  | Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley 20.906.<br>Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:<br><a href="https://doc.digital.gob.cl/validador/BK8D6C-852">https://doc.digital.gob.cl/validador/BK8D6C-852</a> |                                                                                       |                      | <b>ejecutar tanto la asistencia técnica como la feria de</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                  |

|  |                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                  |
|--|----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                     | <b>productores y artesanos, los cuales serán puestos temporalmente a disposición de los productores durante la ejecución del programa.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                  |
|  | Comercialización y ventas de productos | Fortalecer las capacidades de los beneficiarios del programa para planificar, gestionar y desarrollar procesos de comercialización, identificando mercados y canales adecuados, construyendo o estrategias de venta y generando relaciones comerciales sostenibles. | Beneficiarios con capacidades y herramientas fortalecidas para acceder a nuevos mercados, diversificar sus canales de comercialización, mejorar sus procesos de venta y generar relaciones comerciales sostenibles. | Asistencias técnicas en identificación de mercados y oportunidades comerciales, definición del público objetivo, segmentación de clientes, propuesta de valor comercial, estrategia de precios, canales de comercialización, desarrollo de canales digitales, técnicas de venta, negociación comercial, gestión de clientes, fidelización y recompra, presentación comercial, preparación para ferias y espacios comerciales, vinculación con compradores y empresas, planificación comercial, gestión de inventario y cumplimiento, seguimiento de ventas, evaluación de resultados comerciales. | N° de productos comercializados.<br>N° y monto de ventas realizadas.<br>N° de nuevos clientes.<br>N° de canales de comercialización generados.                                       | Registro de productos y catálogo.<br>Registro de ventas, boletas/facturas y comprobantes.<br>Base o registro de clientes.<br>Registro de canales, fotografías, capturas digitales.                               |
|  | Promoción y difusión de productos      | Fortalecer las capacidades de los beneficiarios del programa para difundir, posicionar y promocionar sus productos de manera efectiva, utilizando herramientas y canales adecuados para llegar a sus públicos objetivos.                                            | Beneficiarios fortalecidos en estrategias de difusión, promoción y posicionamiento comercial, con herramientas y canales adecuados para visibilizar sus productos, ampliar el alcance hacia sus públicos objetivos. | Asistencias técnicas en objetivos de comunicación, identificación del público objetivo, construcción del mensaje de valor, identidad y posicionamiento, relato del producto, planificación de campañas promocionales, promociones y activaciones comerciales, marketing digital, comunicación en el punto de venta, alianzas para promoción, gestión de comunidades, comunicación de atributos diferenciadores, medición del impacto promocional.                                                                                                                                                 | N° de beneficiarios asistidos en comunicación y promoción.<br>N° de beneficiarios que implementan herramientas de promoción y difusión.<br>N° de materiales promocionales diseñados. | Listas de asistencia, fichas de asistencia técnica, registro fotográfico.<br>Encuestas, fichas de seguimiento, informes de asistencia técnica.<br>Catálogos, piezas gráficas, afiches, flyers, material digital. |



Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.  
Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BK8D6C-852>

|  |                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                             |                                                                                                                                    |
|--|-----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                                         | generar reconocimiento y apoyar los procesos de comercialización.                                                                                                                                                                                                                               | objetivos y generar nuevas oportunidades de comercialización y ventas.                                                                                                                                                                                     | promocional y presentación visual.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                             |                                                                                                                                    |
|  | Vinculación y relación con consumidores | Fortalecer las capacidades de los beneficiarios para construir, gestionar y mantener relaciones de confianza con sus consumidores, promoviendo la comunicación, participación, satisfacción y fidelización, así como la incorporación de sus opiniones y necesidades en la mejora de productos. | Beneficiarios fortalecidos en la gestión de relaciones con sus consumidores, implementando herramientas de comunicación, atención, satisfacción y fidelización que permitan recoger sus opiniones y necesidades e incorporarlas en la mejora de productos. | Asistencias técnicas en conocimiento del consumidor, identificación de necesidades y expectativas, canales de comunicación con consumidores, atención al cliente, gestión de consultas y requerimientos, medición de satisfacción, recopilación de opiniones y retroalimentación, participación de consumidores, fidelización, construcción de confianza, personalización de la relación, comunicación postventa, construcción de comunidades, generación de recomendaciones, gestión de información de clientes, análisis de tendencias y comportamiento, mejora continua. | N° de beneficiarios asistidos en gestión y relación con clientes.<br>N° de opiniones y niveles de satisfacción de clientes. | Listas de asistencia, fichas de asistencia técnica, registro fotográfico. Encuestas, formularios, registros de comentarios.        |
|  | Desarrollo y agregación de valor        | Fortalecer las capacidades de los beneficiarios del programa para transformar, diferenciar y mejorar sus productos, de manera que                                                                                                                                                               | Beneficiarios fortalecidos en capacidades para transformar, diferenciar y mejorar sus productos, incorporando las necesidades                                                                                                                              | Asistencias técnicas en identificación de oportunidades de valor, diseño y mejora del producto, transformación y procesamiento, packaging y presentación, identidad del producto, propuesta de valor, calidad y estandarización, innovación, sostenibilidad como atributo de valor, costeo y precio,                                                                                                                                                                                                                                                                        | N° de beneficiarios asistidos en desarrollo y mejora de productos<br>N° de productos mejorados o transformados<br>N° de     | Listas de asistencia, fichas de asistencia técnica, registro fotográfico. Fichas de productos, fotografías, informes. Fotografías, |



Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.

Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BK8D6C-852>

|  |                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                    |
|--|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                                          | respondan mejor a las necesidades del mercado y generen mayores oportunidades comerciales.                                                                                                                                                                                                  | del mercado y atributos de valor que permitan aumentar su competitividad y generar nuevas oportunidades de comercialización.                                                                                                           | validación con consumidores.                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | productos con mejora en packaging, presentación e identidad.<br>N° de productos con propuesta de valor.<br>N° de productos validados con consumidores.                                                      | diseños, etiquetas, packaging, catálogos. Fichas técnicas con propuestas de valor. Encuestas y/o formularios de validación.                                                                                        |
|  | Valorización de origen e identidad local | Fortalecer las capacidades de los beneficiarios del programa para desarrollar, transformar, diferenciar y mejorar sus productos, incorporando atributos de calidad, innovación, identidad, origen y presentación que permitan aumentar su valor y generar nuevas oportunidades comerciales. | Beneficiarios fortalecidos en el desarrollo y mejora de sus productos, incorporando atributos de calidad, innovación, identidad, origen y presentación que aumenten su valor agregado, diferenciación y potencial de comercialización. | Asistencias técnicas en identificación y valorización del origen y la identidad territorial, denominaciones de origen e indicaciones geográficas, trazabilidad y origen del producto, construcción de identidad territorial, protección y valorización de atributos diferenciadores, comunicación del origen como atributo de valor. | N° de beneficiarios asistidos en DO/IG (denominación de origen/indicación geográfica).<br>N° de productos identificados y caracterizados.<br>N° de productos evaluados respecto de su potencial para DO/IG. | Listas de asistencia, fichas de asistencia técnica, registro fotográfico. Catastro de productos, fichas de caracterización, informes técnicos. Informes de levantamiento de información, estudios de factibilidad. |
|  | Manejo e inocuidad de alimentos          | Fortalecer las capacidades de los beneficiarios del programa para la manipulación                                                                                                                                                                                                           | Beneficiarios fortalecidos en prácticas de higiene, inocuidad, calidad y cumplimiento                                                                                                                                                  | Asistencias técnicas en principios básicos de inocuidad alimentaria, buenas prácticas de manipulación, higiene y sanitización, prevención de contaminación, control de                                                                                                                                                               | N° de beneficiarios asistidos en principios básicos de inocuidad de alimentos.<br>N° de                                                                                                                     | Listas de asistencia, fichas de asistencia técnica, registro fotográfico. Fichas de                                                                                                                                |



Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.

Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BK8D6C-852>

|  |                         |                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--|-------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                         | elaboración, almacenamie nto, conservación y comercializac ión segura de alimentos, promoviendo buenas prácticas de higiene e inocuidad, calidad y cumplimient o de las exigencias sanitarias correspondie ntes. | exigencias sanitarias para la elaboración, almacenamie nto, conservación y comercializac ión segura de alimentos. | almacenamiento y conservación, cadena de frío, procesos de elaboración seguros, envasado y embalaje, rotulación y etiquetado, vida útil y conservación, control de calidad, trazabilidad, gestión de residuos, condiciones de infraestructura, equipamiento y utensilios, capacitación del personal, preparación para procesos de autorización sanitaria, cumplimiento de normativa sanitaria, preparación para la comercialización. | beneficiarios que implementan buenas prácticas de manipulación e higiene. N° de productores que implementan protocolos de limpieza y sanitización. N° de productores que mejoran sus condiciones de almacenamien to y conservación. N° de beneficiarios que mejoran sus prácticas de envasado y embalaje. N° de beneficiarios que reciben asistencia técnica para preparar su proceso de autorización sanitaria. N° de beneficiarios preparados para comercializar alimentos cumpliendo requisitos sanitarios. | seguimiento, pautas de evaluación, registros fotográficos. Protocolos, registros de limpieza, listas de chequeo. Fichas de inspección, registros fotográficos, registros de temperatura. Registros fotográficos, fichas técnicas, evaluación de productos. Informes técnicos, checklist de requisitos, expediente de preparación. Fichas de evaluación, revisión de productos, informes de asistencia. |
|  | Rescate, preservación y | Contribuir al reconocimie                                                                                                                                                                                        | Conocimient os, prácticas,                                                                                        | Asistencias técnicas en identificación del patrimonio                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | N° de elementos del patrimonio                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Catastro patrimonial, fichas de                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |



Este documento ha sido firmado digitalmente con la ley N° 19.799.  
Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BK8D6C-852>

|  |                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | valorización del patrimonio             | preservación , transmisión y valorización del patrimonio cultural y productivo del territorio, fortaleciendo conocimientos, prácticas, oficios, productos y expresiones tradicionales que puedan contribuir al desarrollo de iniciativas económicas sostenibles y a la identidad local. | productos y expresiones tradicionales del territorio reconocidos, preservados, transmitidos y valorizados como elementos de identidad local y oportunidad es para el desarrollo de iniciativas económicas sostenibles. | documentación, rescate de conocimientos y técnicas tradicionales, transmisión intergeneracional, fortalecimiento de oficios tradicionales, valorización de productos tradicionales, identidad y relato patrimonial, patrimonio gastronómico, patrimonio productivo. protección de conocimientos tradicionales, difusión del patrimonio, experiencias asociadas al patrimonio, articulación con instituciones culturales y territoriales, participación de cultores y portadores de tradición, sostenibilidad del patrimonio. | cultural y productivo identificados y caracterizados. N° de conocimientos , prácticas, oficios y productos tradicionales documentados . N° de conocimientos o técnicas tradicionales rescatados y sistematizados . N° de productos tradicionales identificados y valorizados. N° practicante de oficios tradicionales y portadores de tradición participantes en las actividades. | caracterización , informes técnicos. Fichas, registros audiovisuales, fotografías, entrevistas, informes. Registros de entrevistas, documentos de sistematización, archivos audiovisuales. Fichas de producto, catálogos, registros fotográficos. Listas de asistencia, actas, registros audiovisuales |
|  | Imagen e identidad del producto comunal | Desarrollar y posicionar una identidad común que permita reconocer, diferenciar y valorizar los productos y servicios asociados al territorio, fortaleciendo su identidad local y                                                                                                       | Productos del territorio diferenciados y posicionados mediante una identidad común, fortaleciendo su reconocimiento, promoción, comercialización y                                                                     | Asistencias técnicas en definición de identidad comunal, construcción de una propuesta de valor territorial, diseño de una identidad visual común, desarrollo de una marca o sello comunal, sistema de identidad, criterios de uso, relato territorial, origen y pertenencia territorial, integración con el patrimonio local, aplicación a productos, aplicación digital, promoción colectiva, ferias y espacios de                                                                                                         | N° de productores y artesanos que incorporan la identidad territorial en sus productos. N° de productores que incorporan atributos territoriales diferenciadores en su propuesta de valor.                                                                                                                                                                                        | Fichas de productos, fotografías, etiquetas, material promocional. Fichas comerciales, catálogos, entrevistas, revisión de productos. Fichas de producto, material gráfico, etiquetas, catálogos,                                                                                                      |



Este documento ha sido firmado digitalmente y es de carácter público. Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:  
<https://doc.digital.gob.cl/validador/BK8D6C-852>

|  |                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--|---------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                                                               | comercialización y vinculación con consumidores.                                                                                                                                                                                                       | los consumidores.                                                                                                                                                                                                             | articulación entre productores, gestión y protección de la identidad. Material gráfico promocional para beneficiarios del programa (etiquetas, catálogos, piezas gráficas, etc.)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | productos que incorporan un relato asociado a su identidad territorial. N° de productos promocionados conjuntamente bajo la identidad territorial. N° de productores que reportan mejoras en oportunidades de comercialización asociadas al uso de la identidad territorial. | piezas gráficas. Catálogos, piezas gráficas, registros fotográficos. Encuestas a beneficiarios, registros de ventas, fichas comerciales.                                                                                                                      |
|  | Formalización y fortalecimiento de las actividades económicas | Fortalecer las capacidades de los beneficiarios del programa para avanzar en la formalización de sus actividades económicas, cumplir con los requerimientos legales, tributarios y administrativos correspondientes, y desarrollar condiciones que les | Beneficiarios que avanzan en la formalización y cumplimiento de sus obligaciones legales, tributarias y administrativas, mejorando sus condiciones de acceso a mercados, instrumentos de apoyo y oportunidades de crecimiento | Asistencias técnicas en levantamiento del estado actual del nivel de formalización, orientación sobre tipos de formalización, inicio y regularización de actividades, aspectos tributarios básicos, permisos y autorizaciones, cumplimiento normativo, formalización laboral, ordenamiento administrativo, gestión financiera básica, costos y estructura financiera, acceso a medios de pago, acceso a financiamiento, acceso a instrumentos públicos y privados, acceso a nuevos mercados, educación financiera. | N° de beneficiarios con levantamiento del estado actual del nivel de formalización realizado. N° de beneficiarios que realizan inicio o regularización de actividades. N° de beneficiarios que cuentan con una estructura financiera básica de su negocio.                   | Fichas de levantamiento, informes de asistencia técnica. Documentación tributaria, comprobantes o certificados correspondientes. Flujos de caja, presupuestos, registros financieros. Registros de plataformas, comprobantes de habilitación, medios de pago. |
|  |                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | N° de beneficiarios                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                               |



Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.  
Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BK8D6C-852>

|                                  |                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|----------------------------------|------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                  |                                                      | nuevos mercados, instrumentos de apoyo y oportunidades de crecimiento.                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | que incorporan medios de pago formales/digitales.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|                                  | Acceso a financiamiento y fortalecimiento financiero | Fortalecer las capacidades de los beneficiarios para identificar y acceder a fuentes de financiamiento acordes con sus necesidades, desarrollar proyectos y postulaciones sólidas, y gestionar adecuadamente los recursos obtenidos para impulsar el desarrollo y sostenibilidad de sus actividades productivas y comerciales. | Beneficiarios que mejoran su acceso a fuentes de financiamiento y fortalecen la gestión de los recursos obtenidos, contribuyendo al desarrollo, crecimiento y sostenibilidad de sus actividades productivas y comerciales. | Asistencias técnicas en levantamiento de necesidades de financiamiento, educación financiera básica, diferenciación entre financiamiento e inversión, identificación de fuentes de financiamiento, información sobre instrumentos de apoyo, preparación para postulaciones, formulación de proyectos de inversión, elaboración de presupuestos, evaluación de alternativas de financiamiento, preparación de antecedentes financieros, planificación financiera, flujo de caja, gestión responsable del crédito, cofinanciamiento y aporte propio, acompañamiento en la postulación, seguimiento de recursos obtenidos, rendición y respaldo documental, evaluación de inversiones, articulación con instituciones financieras y de fomento productivo. | N° de beneficiarios con levantamiento de necesidades de financiamiento realizado.<br>N° de beneficiarios que identifican fuentes de financiamiento pertinentes a sus necesidades.<br>N° de beneficiarios informados sobre instrumentos públicos y privados disponibles.<br>N° de beneficiarios que acceden o postulan a fuentes de financiamiento.<br>N° de beneficiarios que obtienen financiamiento. | Fichas de levantamiento, informes de asistencia técnica.<br>Fichas de orientación, planes de financiamiento.<br>Registros de asistencia técnica, material informativo.<br>Formularios y comprobantes de postulación, certificados, resoluciones.<br>Resoluciones, certificados de adjudicación, contratos |
| <b>COMPONENTE N°2 PLATAFORMA</b> | Feria de Productores y Artesanos con Identidad       | Contribuir al fortalecimiento y valorización de los                                                                                                                                                                                                                                                                            | Productores y productos locales                                                                                                                                                                                            | Implementación de stands asociadas a productores locales, artesanos y/o emprendedores turísticos.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | N° de productores locales participantes en la feria.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Registro de expositores, fichas de inscripción y listas de                                                                                                                                                                                                                                                |



Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.  
Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BK8D6C-852>

|                           |                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|---------------------------|--------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| VINCULACIÓN COMUNAL (60%) | Local (30%)                                            | productores locales, generando un espacio de promoción, difusión y comercialización que permita visibilizar sus productos, resaltar sus atributos y origen territorial, y fortalecer su reconocimiento como parte de la identidad local.               | vinculados con consumidores, fortaleciendo su comercialización y reconocimiento como parte de la identidad territorial                                                                             | Arriendo de elementos para mejorar la presentación de productos, como por ejemplo, vitrinas, exhibidores, repisas, sistemas de exhibición.<br><br>Credenciales para la identificación de expositores.<br><br>Arriendo de carpas, escenarios, baños químicos, lavamanos portátiles, equipamiento para mantener condiciones sanitarias adecuadas, generadores eléctricos, iluminación, sonido, mesas y sillas, tarimas, decoración, señalética, permisos y seguros.<br><br>Implementación de condiciones de accesibilidad universal para personas con movilidad reducida. | N° de productos locales exhibidos y comercializado en la feria.<br>N° de visitantes que participan en el encuentro.<br>N° de ventas de productores participantes de la feria.<br>Monto total de ventas de productores participantes de la feria.<br>Nivel de satisfacción de los productores participantes de la feria.<br>Nivel de satisfacción de los visitantes que participan del encuentro. | participantes. Catastro de productos, fichas de expositores y registro fotográfico. Registro de asistencia, conteo de visitantes, estimación de aforo. Registro de ventas declarado por cada productor, planillas de venta, comprobantes de pago. Planilla consolidada de ventas de los expositores. Encuesta de satisfacción. Encuesta de satisfacción o encuesta de percepción. |
|                           | Encuentro Productivo de Comercialización Comunal (70%) | Contribuir a la preservación, difusión y valorización de las tradiciones, costumbres y expresiones culturales del territorio, fortaleciendo la identidad local o provincial mediante la puesta en valor de manifestaciones gastronómicas, artesanales, | Tradiciones, conocimientos, oficios y expresiones culturales del territorio preservados, difundidos y valorizados, fortaleciendo la identidad local y su reconocimiento por parte de la comunidad. | Contratación de grupos musicales: grupos folclóricos, exponentes de música campesina, elencos de cueca, de danzas tradicionales y otros artistas.<br><br><b>El monto deberá calcularse como el 50% del monto total solicitado para la realización del encuentro productivo de comercialización comunal con un tope máximo de \$20.000.000.</b><br><br><b>Se deberá priorizar la contratación de grupos musicales locales.</b><br><br>Animadores, técnicos de                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |



Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.

Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BK8D6C-852>

|  |  |                                                                                  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |  |  |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
|  |  | musicales,<br>productivas y<br>sociales<br>propias de<br>las<br>comunidades<br>. |  | iluminación y sonido.<br><br>Gastos asociados a la<br>coordinación de la seguridad<br>de las actividades.<br><br>Gastos asociados a la gestión<br>de residuos para su<br>adecuado tratamiento,<br>reciclaje y/o disposición<br>final.<br><br>Diseño e impresión de<br>material de difusión<br>promocional que refuerce la<br>identidad local, como por<br>ejemplo, fichas de<br>productos, mapas o<br>elementos interpretativos<br>del territorio, material y<br>piezas gráficas, difusión en<br>medios radiales locales,<br>prensa escrita y redes<br>sociales. <u>La difusión no<br/>constituye un gasto<br/>obligatorio. En caso de que<br/>sea pertinente para la<br/>ejecución de la iniciativa, el<br/>monto destinado a este<br/>concepto no podrá exceder<br/>el 5% del monto total<br/>solicitado para la ejecución<br/>del Componente N°2.</u> |  |  |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|

### 3. ACTIVIDADES

Al completar la información correspondiente a los componentes, la plataforma autocompletará en esta etapa el nombre del componente consignado. Luego el formulador deberá asignar las actividades de cada componente y a su vez se requiere que se detalle cada una de éstas.

- Asignar actividades al componente.
- Descripción de actividades.

### 4. PRESUPUESTO Y CAJA

Para completar la información del presupuesto, el formulador deberá hacer "click" en el enunciado o frase de los antecedentes que se requiere detallar y se desplegará una ventana con el detalle de la información que debe completar. El monto debe estar calculado en pesos chilenos.



Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BK8D6C-852>

- a. Presupuesto detallado: en esta etapa la información se autocompleta con lo que se ha detallado en las fases anteriores.
- b. Para completar la información de costos o montos en \$, deben seleccionar el símbolo (“extensión de línea”), identificado como un lápiz. Se debe completar:
- Ítem presupuestario al que se imputa el gasto, según los ítems de Consultorías, Contratación del Programa y Gastos Administrativos.
  - Detalle del financiamiento del FNDR por ítem presupuestario según SISREC.
  - Descripción del gasto, unidad de medida, cantidad, precio unitario y el total del gasto por actividad que se autocompletará.
- c. Clasificación de gastos: los gastos se deben completar de acuerdo con la siguiente clasificación, teniendo especial precaución en dar cumplimiento a los máximos permitidos por ítems o subítems, según las siguientes indicaciones:

\*Los porcentajes, gastos financiables, restricciones y demás condiciones deberán ajustarse a la Ley de Presupuestos, glosas, instructivos de programas y normativa que se encuentre vigente para el año 2027.



ÍTEM CONTRATACIÓN DE PROGRAMA

|                                 | SISREC                 | SUBÍTEMS<br>CONTRATACIÓN DE<br>PROGRAMA | DEFINICIÓN                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|---------------------------------|------------------------|-----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| CONTRATACIÓN<br>DE<br>PROGRAMAS | PERSONAL               | SERVICIOS<br>PERSONALES                 | Gastos por concepto de remuneraciones u honorarios de personas naturales que desarrollen directamente actividades correspondientes a un componente específico (por ejemplo: relatores, facilitadores, profesionales de la salud, etc.). El personal contratado a honorarios deberá contar con la calidad de "Agente Público" y su vínculo cesará de pleno derecho, una vez finalizado el Convenio de Transferencia que sirvió de fundamento a su contratación.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|                                 | GASTOS DE<br>OPERACIÓN | SUBCONTRATACIÓN                         | Corresponde a la externalización de servicios, que sean imprescindibles y debidamente justificados, para ejecutar acciones que no son inherentes al giro u objetivos de la institución postulante. Ejemplo: producción de actividad, otros similares.<br>En el caso de que se deba recurrir a la externalización o subcontratación de servicios, ésta debe ser debidamente fundada y justificada en razón del cumplimiento del propósito del programa. Además, deberá informarse detalladamente cuáles son las actividades o acciones que es necesario externalizar.<br><b><u>Debe adjuntar al menos tres cotizaciones por cada subcontratación, con el detalle del servicio a contratar.</u></b>                                                                                                                                                                   |
|                                 | GASTOS DE<br>OPERACIÓN | MATERIAL DE<br>DIFUSIÓN                 | Se podrá considerar en el presupuesto de la iniciativa recursos para material de promoción y difusión del programa, tales como: material gráfico, afiches publicitarios y otros. En todo material de promoción y difusión la entidad ejecutora deberá cumplir con lo siguiente:<br>Señalar que la iniciativa es financiada por el Gobierno Regional del Biobío, en el marco del programa Vive Biobío y ejecutada por la institución a la que se le hayan asignado los recursos.<br>Consignando los logos institucionales del Gobierno Regional del Biobío, de Vive Biobío y del Municipio respectivo.<br><b><u>La difusión no constituye un gasto obligatorio. En caso de que sea pertinente para la ejecución de la iniciativa, el monto destinado a este concepto no podrá exceder el 5% del monto total solicitado para la ejecución del Componente N°2.</u></b> |



Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.

Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BK8D6C-852>

## VIII. INDICADORES DE IMPACTO Y MEDIOS DE VERIFICACIÓN

Para medir la ejecución, cobertura, desempeño económico y cumplimiento de los componentes del programa, al término de su ejecución, las entidades ejecutoras deberán entregar al Gobierno Regional mediante un oficio firmado por el Alcalde, un informe, el cual contenga los indicadores y medios de verificación del Componente N°2: Plataforma de Integración y Vinculación Comunal.

Los indicadores y medios de verificación son los siguientes:

|   | INDICADORES DE IMPACTO                                              | MEDIOS DE VERIFICACIÓN                                                                     |
|---|---------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | N° de productores locales participantes en la feria.                | Registro de expositores, fichas de inscripción y listas de participantes.                  |
| 2 | N° de productos locales exhibidos y comercializados en la feria.    | Catastro de productos, fichas de expositores y registro fotográfico.                       |
| 3 | N° de visitantes que participan en el encuentro productivo.         | Registro de asistencia, conteo de visitantes, estimación de aforo.                         |
| 4 | N° de ventas de productores participantes de la feria.              | Registro de ventas declarado por cada productor, planillas de venta, comprobantes de pago. |
| 5 | Monto total de ventas de productores participantes de la feria.     | Planilla consolidada de ventas de los expositores.                                         |
| 6 | Nivel de satisfacción de los productores participantes de la feria. | Encuesta de satisfacción.                                                                  |
| 7 | Nivel de satisfacción de los visitantes el encuentro productivo.    | Encuesta de satisfacción o encuesta de percepción.                                         |

## IX. SIGUIENTES ETAPAS

Como se indicó anteriormente, hasta la obtención del Certificado de Consejo Regional, la coordinación entre el Municipio y el Gobierno Regional del Biobío deberá realizarse con la División de Fomento e Industria, específicamente a través de la Unidad de Fomento, la que actuará, para estos efectos, como apoyo estratégico de la iniciativa.

Una vez obtenido el Certificado CORE, la coordinación para la elaboración y suscripción del Convenio de Transferencia, así como para la transferencia de los recursos, deberá realizarse con el Departamento de FNDR, dependiente de la División de Presupuesto e Inversión Regional.



## **Anexo N°1:**

Como se indicó anteriormente, para la formulación de la iniciativa se establece **una actividad obligatoria**, correspondiente al **mejoramiento de procesos productivos**, la cual deberá complementarse con una o más **actividades y acciones elegibles**. Cada municipio deberá seleccionar, durante la formulación de la iniciativa, aquellas actividades y acciones que tengan mayor pertinencia y coherencia con las brechas y necesidades identificadas en la comuna. En consecuencia, no se deberá incorporar la totalidad de las acciones señaladas como ejemplos para cada actividad, pudiendo seleccionar únicamente aquellas que respondan a las características y objetivos de la iniciativa. Una vez seleccionadas e incorporadas al programa aprobado, las actividades y acciones comprometidas deberán ser ejecutadas en su totalidad en los términos establecidos en el programa.

### **1. Mejoramiento de procesos productivos para productos con identidad local (ACTIVIDAD OBLIGATORIA).**

Mejorar y fortalecer los procesos productivos de productos con identidad local, asegurando la calidad, estandarización y trazabilidad del proceso, sin perder los atributos territoriales y culturales que sustentan su identidad y diferenciación.

Dentro de su línea de acción, podría incluir las siguientes actividades:

- **Levantamiento de información del proceso productivo:** identificar las etapas, recursos, capacidades y principales dificultades presentes en los procesos de elaboración de los productos.
- **Optimización de procesos:** revisar y mejorar las distintas etapas del proceso productivo, buscando aumentar la eficiencia, reducir pérdidas y optimizar el uso de materias primas, insumos, tiempo y recursos.
- **Estandarización de procesos:** establecer procedimientos, metodologías y parámetros que permitan mantener una calidad homogénea en la elaboración de los productos.
- **Control de calidad:** incorporar mecanismos de control y verificación que permitan asegurar las características, condiciones y estándares de calidad definidos para cada producto.
- **Trazabilidad del proceso productivo:** implementar sistemas y registros que permitan identificar el origen de las materias primas, las etapas de elaboración y las condiciones asociadas al proceso productivo.
- **Gestión de materias primas e insumos:** mejorar la selección, adquisición, almacenamiento y utilización de materias primas e insumos, priorizando aquellos que contribuyan a mantener la identidad y calidad del producto.
- **Identificación de equipo y equipamiento:** identificar necesidades de herramientas, equipos y tecnologías que permitan mejorar la eficiencia, capacidad y calidad de los procesos productivos.
- **Mejora de técnicas de elaboración:** fortalecer conocimientos y prácticas productivas, incorporando técnicas que permitan mejorar el rendimiento, calidad, presentación y conservación de los productos.
- **Resguardo de atributos de identidad local:** identificar y preservar aquellos conocimientos, técnicas, materias primas, recetas, procesos, prácticas y características que otorgan identidad territorial y diferenciación al producto.
- **Innovación y mejora productiva:** incorporar mejoras e innovaciones en los procesos y productos, procurando mantener su vínculo con el territorio, las tradiciones y los atributos que sustentan su

identidad local.

Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.

Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BK8D6C-852>



- **Eficiencia productiva:** implementar medidas orientadas a optimizar tiempos, recursos, costos y capacidad de producción, favoreciendo una mayor sostenibilidad de la actividad productiva.
- **Gestión de registros productivos:** implementar registros que permitan documentar cantidades producidas, materias primas utilizadas, tiempos de elaboración, controles de calidad y otros antecedentes relevantes del proceso.
- **Capacidad productiva:** evaluar y mejorar la capacidad de producción, considerando la demanda, disponibilidad de recursos, tiempos de elaboración y posibilidades de crecimiento de la actividad.

## 2. Comercialización y ventas de productos (ACTIVIDAD ELEGIBLE).

Fortalecer las capacidades de los beneficiarios del programa para planificar, gestionar y desarrollar procesos de comercialización, identificando mercados y canales adecuados, construyendo estrategias de venta y generando relaciones comerciales sostenibles.

Dentro de su línea de acción, podría incluir las siguientes actividades:

- **Identificación de mercados y oportunidades comerciales:** reconocer dónde existen oportunidades para los productos, qué mercados son más atractivos y cuáles presentan mejores condiciones de acceso.
- **Definición del público objetivo:** identificar a quién se quiere vender, considerando características, necesidades, hábitos de compra y capacidad de pago.
- **Segmentación de clientes:** diferenciar grupos de consumidores y adaptar la estrategia comercial a cada segmento.
- **Propuesta de valor comercial:** definir claramente qué ofrece el producto, qué problema resuelve y qué lo diferencia de otras alternativas.
- **Estrategia de precios:** aprender a determinar precios considerando costos, margen esperado, competencia, percepción de valor y disposición de pago del consumidor.
- **Canales de comercialización:** identificar y evaluar distintas alternativas para llegar al consumidor: venta directa, tiendas, distribuidores, ferias, comercio electrónico, redes sociales, marketplaces, alianzas comerciales, entre otros.
- **Desarrollo de canales digitales:** incorporación de herramientas digitales para exhibir, promocionar y vender productos.
- **Técnicas de venta:** desarrollar habilidades para presentar productos, detectar necesidades, argumentar beneficios, manejar objeciones y cerrar ventas.
- **Negociación comercial:** fortalecer capacidades para negociar precios, volúmenes, condiciones de pago, plazos y acuerdos con clientes o intermediarios.
- **Gestión de clientes:** organizar información de clientes actuales y potenciales, realizar seguimiento y mantener una relación comercial activa.
- **Fidelización y recompra:** desarrollar estrategias para que los clientes vuelvan a comprar y recomienden el producto.
- **Presentación comercial:** preparar catálogos, fichas de productos, muestras, material promocional, propuestas comerciales y otros recursos para facilitar la venta.
- **Preparación para ferias y espacios comerciales:** desarrollar capacidades para presentar productos, interactuar con potenciales clientes, generar contactos y aprovechar oportunidades de negocio.
- **Vinculación con compradores y empresas:** facilitar el acceso a nuevos clientes, distribuidores, empresas, instituciones y otros actores que puedan generar oportunidades comerciales.
- **Planificación comercial:** establecer objetivos de venta, públicos prioritarios, canales, acciones, responsables y plazos.

Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.

Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BK8D6C-852>



- **Gestión de inventario y cumplimiento:** relacionar las ventas con la capacidad productiva, disponibilidad de productos, tiempos de entrega y compromisos adquiridos con los clientes.
- **Seguimiento de ventas:** registrar ventas, clientes, productos más demandados, canales más efectivos y comportamiento de compra.
- **Evaluación de resultados comerciales:** utilizar indicadores para identificar qué estrategias están funcionando y cuáles necesitan ser modificadas.

### 3. Promoción y comunicación de productos (ACTIVIDAD ELEGIBLE).

Fortalecer las capacidades de los beneficiarios del programa para comunicar, posicionar y promocionar sus productos de manera efectiva, utilizando herramientas y canales adecuados para llegar a sus públicos objetivos, generar reconocimiento y apoyar los procesos de comercialización.

Dentro de su línea de acción, podría incluir las siguientes actividades:

- **Definición de objetivos de comunicación:** establecer qué se busca lograr con cada acción: dar a conocer, posicionar, generar consultas, aumentar ventas, fidelizar, lanzar un producto, etc.
- **Identificación del público objetivo:** determinar a quién se quiere comunicar y adaptar los mensajes según sus características, intereses y necesidades.
- **Construcción del mensaje de valor:** aprender a comunicar de manera clara qué hace diferente al producto, cuáles son sus beneficios y por qué debería ser elegido.
- **Identidad y posicionamiento:** desarrollar elementos que permitan reconocer y diferenciar el producto frente a otras alternativas.
- **Relato del producto:** construir una historia en torno al producto, su origen, proceso de elaboración, propósito, territorio o atributos diferenciadores.
- **Diseño de material promocional:** desarrollar catálogos, folletos, tarjetas, afiches, fichas de productos, material audiovisual y otros recursos.
- **Fotografía y presentación visual:** mejorar la forma en que los productos son mostrados, especialmente para su promoción en canales digitales.
- **Planificación de campañas promocionales:** diseñar campañas considerando objetivos, público, mensaje, canales, duración y recursos disponibles.
- **Promociones y activaciones comerciales:** desarrollar descuentos, lanzamientos, muestras, concursos, degustaciones, demostraciones y otras acciones destinadas a incentivar la compra.
- **Marketing digital:** incorporar herramientas como redes sociales, correo electrónico, publicidad digital, posicionamiento en buscadores y plataformas de venta.
- **Comunicación en el punto de venta:** mejorar la exhibición, señalética, información disponible y presentación de los productos para favorecer la decisión de compra.
- **Alianzas para promoción:** generar colaboraciones con otros emprendimientos, organizaciones, comercios, instituciones, influencers o actores del territorio para ampliar el alcance de la comunicación.
- **Gestión de comunidades:** generar vínculos sostenidos con consumidores mediante contenidos, actividades, beneficios y espacios de participación.
- **Comunicación de atributos diferenciadores:** aprender a comunicar elementos como origen, calidad, elaboración artesanal, innovación, sostenibilidad, identidad territorial u otros atributos que agreguen valor.
- **Medición del impacto promocional:** evaluar alcance, interacción, consultas, nuevos clientes, ventas y otros indicadores asociados a las acciones de comunicación.



#### 4. Vinculación y relación con consumidores (ACTIVIDAD ELEGIBLE).

Fortalecer las capacidades de los beneficiarios para construir, gestionar y mantener relaciones de confianza con sus consumidores, promoviendo la comunicación, participación, satisfacción y fidelización, así como la incorporación de sus opiniones y necesidades en la mejora de productos.

Dentro de su línea de acción, podría incluir las siguientes actividades:

- **Conocimiento del consumidor:** comprender quiénes son los clientes, qué necesitan, qué valoran, cómo compran y qué factores influyen en sus decisiones.
- **Identificación de necesidades y expectativas:** desarrollar mecanismos para conocer qué esperan los consumidores de los productos y servicios.
- **Canales de comunicación con consumidores:** establecer medios formales y accesibles para recibir consultas, opiniones, sugerencias y requerimientos.
- **Atención al cliente:** desarrollar habilidades para entregar una atención cercana, oportuna y consistente antes, durante y después de la compra.
- **Gestión de consultas y requerimientos:** establecer procedimientos para responder preguntas y resolver necesidades de los consumidores.
- **Medición de satisfacción:** implementar encuestas, entrevistas, evaluaciones u otros mecanismos que permitan conocer la experiencia de los consumidores.
- **Recopilación de opiniones y retroalimentación:** generar espacios para que los consumidores puedan evaluar productos, servicios y experiencias.
- **Participación de consumidores:** incorporar a los consumidores en procesos como prueba de productos, validación de nuevos formatos, degustaciones o actividades participativas.
- **Fidelización:** desarrollar estrategias para incentivar la recompra y fortalecer la relación con clientes habituales.
- **Construcción de confianza:** fortalecer elementos como transparencia, cumplimiento de compromisos, calidad, información clara y respuesta oportuna.
- **Personalización de la relación:** utilizar información sobre los consumidores para adaptar productos, servicios, comunicaciones y ofertas.
- **Comunicación postventa:** mantener contacto con el consumidor después de la compra para conocer su experiencia y favorecer nuevas oportunidades.
- **Construcción de comunidades:** generar espacios donde consumidores puedan relacionarse con la marca, producto, emprendimiento u organización.
- **Generación de recomendaciones:** incentivar que los consumidores satisfechos compartan sus experiencias y recomienden los productos.
- **Gestión de información de clientes:** organizar y utilizar adecuadamente la información obtenida de los consumidores para apoyar la toma de decisiones.
- **Análisis de tendencias y comportamiento:** utilizar la información obtenida de los consumidores para detectar nuevas necesidades y oportunidades.
- **Mejora continua:** convertir las opiniones, reclamos, sugerencias y comportamientos de los consumidores en acciones concretas de mejora.

#### 5. Desarrollo y agregación de valor a productos (ACTIVIDAD ELEGIBLE).

Fortalecer las capacidades de los beneficiarios del programa para transformar, diferenciar y mejorar sus productos, de manera que respondan mejor a las necesidades del mercado y generen mayores oportunidades comerciales.



Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.

Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BK8D6C-852>

Dentro de su línea de acción, podría incluir las siguientes actividades:

- **Identificación de oportunidades de valor:** qué características puede incorporar el producto para diferenciarse.
- **Diseño y mejora del producto:** calidad, presentación, formato, variedad, funcionalidad, etc.
- **Transformación y procesamiento:** cuando corresponda, convertir materias primas en productos con mayor grado de elaboración.
- **Packaging y presentación:** envases, etiquetas, diseño y formatos atractivos para el consumidor.
- **Identidad del producto:** nombre, relato, atributos y elementos diferenciadores.
- **Propuesta de valor:** enseñar a responder *¿por qué un consumidor debería elegir este producto y no otro?*
- **Calidad y estandarización:** mantener características consistentes del producto.
- **Innovación:** desarrollo de nuevos productos o adaptación de los existentes.
- **Sostenibilidad como atributo de valor:** uso responsable de materiales, economía circular, producción local, trazabilidad, etc.
- **Costeo y precio:** calcular cuánto cuesta agregar valor y cómo ese valor puede reflejarse en el precio final.
- **Validación con consumidores:** probar nuevos formatos, presentaciones o atributos antes de invertir en ellos.

#### 6. Valorización de origen e identidad local (ACTIVIDAD ELEGIBLE).

Fortalecer las capacidades de los beneficiarios del programa para desarrollar, transformar, diferenciar y mejorar sus productos, incorporando atributos de calidad, innovación, identidad, origen y presentación que permitan aumentar su valor y generar nuevas oportunidades comerciales.

Dentro de su línea de acción, podría incluir las siguientes actividades:

- **Identificación y valorización del origen y la identidad local:** reconocer atributos vinculados al territorio, tradiciones, conocimientos, materias primas y formas de producción que puedan diferenciar un producto y aumentar su valor para los consumidores.
- **Denominaciones de origen e indicaciones geográficas:** conocer estas herramientas de diferenciación y protección, identificar productos que podrían tener potencial y orientar a los beneficiarios respecto de los requisitos y procesos para su reconocimiento.
- **Trazabilidad y origen del producto:** fortalecer mecanismos que permitan demostrar y comunicar de dónde proviene el producto, cómo fue elaborado y qué características lo vinculan con un territorio determinado.
- **Construcción de identidad territorial:** incorporar elementos culturales, históricos y productivos del territorio en el desarrollo y posicionamiento del producto.
- **Protección y valorización de atributos diferenciadores:** identificar características que puedan ser protegidas o utilizadas como elementos de posicionamiento comercial.
- **Comunicación del origen como atributo de valor:** enseñar a transformar el origen territorial en un elemento de la propuesta de valor y comunicarlo de manera atractiva al consumidor.

*\*Esta actividad tiene relación con el fomento productivo, por lo tanto, su financiamiento debe contribuir a poner en valor productos, servicios, oficios o actividades económicas del territorio.*



## 7. Manejo e inocuidad de alimentos (ACTIVIDAD ELEGIBLE).

Fortalecer las capacidades de los beneficiarios del programa para la manipulación, elaboración, almacenamiento, conservación y comercialización segura de alimentos, promoviendo buenas prácticas de higiene e inocuidad, calidad y cumplimiento de las exigencias sanitarias correspondientes.

Dentro de su línea de acción, podría incluir las siguientes actividades:

- **Principios básicos de inocuidad alimentaria:** comprender los principales riesgos asociados a la elaboración y manipulación de alimentos.
- **Buenas prácticas de manipulación:** desarrollar hábitos adecuados de higiene personal, limpieza y manipulación durante todo el proceso.
- **Higiene y sanitización:** conocer procedimientos para la limpieza y desinfección de instalaciones, equipos, utensilios y superficies.
- **Prevención de contaminación:** identificar y prevenir contaminación física, química, biológica y contaminación cruzada.
- **Control de materias primas:** criterios para recepción, selección, almacenamiento y conservación de ingredientes.
- **Almacenamiento y conservación:** conocer condiciones adecuadas de temperatura, humedad, ventilación y organización según el tipo de alimento.
- **Cadena de frío:** manejo y control de temperaturas cuando corresponda.
- **Procesos de elaboración seguros:** incorporar prácticas de control durante las distintas etapas de producción.
- **Envasado y embalaje:** conocer alternativas de envases adecuados para proteger los alimentos y mantener su calidad.
- **Rotulación y etiquetado:** comprender los elementos que deben considerarse en la presentación e información del producto, según corresponda.
- **Vida útil y conservación:** conocer factores que afectan la duración y calidad de los alimentos y la importancia de establecer condiciones adecuadas de conservación.
- **Control de calidad:** establecer procedimientos básicos para verificar que los productos mantengan condiciones adecuadas antes de su comercialización.
- **Trazabilidad:** implementar mecanismos que permitan identificar el origen de materias primas y realizar seguimiento de los productos elaborados.
- **Gestión de residuos:** desarrollar prácticas adecuadas para la disposición y manejo de residuos generados durante la elaboración.
- **Condiciones de infraestructura:** reconocer las características que deben cumplir los espacios destinados a la elaboración y manipulación de alimentos.
- **Equipamiento y utensilios:** seleccionar, mantener y utilizar adecuadamente los elementos empleados en los procesos productivos.
- **Capacitación del personal:** fortalecer conocimientos y prácticas de quienes participan en la elaboración y manipulación.
- **Preparación para procesos de autorización sanitaria:** orientar a los beneficiarios respecto de las condiciones y antecedentes que correspondan a su actividad.
- **Cumplimiento de normativa sanitaria:** conocer las principales obligaciones aplicables a la actividad alimentaria. **Preparación para la comercialización:** asegurar que el producto pueda llegar al consumidor manteniendo condiciones adecuadas de seguridad y calidad.



## 8. Rescate, preservación y valorización del patrimonio (ACTIVIDAD ELEGIBLE).

Contribuir al reconocimiento, rescate, preservación, transmisión y valorización del patrimonio cultural y productivo del territorio, fortaleciendo conocimientos, prácticas, oficios, productos y expresiones tradicionales que puedan contribuir al desarrollo de iniciativas económicas sostenibles y a la identidad local.

Dentro de su línea de acción, podría incluir las siguientes actividades:

- **Identificación del patrimonio local:** reconocer oficios, saberes, técnicas, productos, recetas, prácticas, tradiciones y expresiones vinculadas al territorio.
- **Catastro y documentación:** registrar conocimientos, procesos y prácticas que se encuentren en riesgo de desaparecer.
- **Rescate de conocimientos y técnicas tradicionales:** recuperar prácticas productivas, artesanales, gastronómicas o culturales transmitidas entre generaciones.
- **Transmisión intergeneracional:** generar espacios donde personas con conocimientos tradicionales puedan transmitirlos a nuevas generaciones.
- **Fortalecimiento de oficios tradicionales:** apoyar la continuidad y profesionalización de actividades y oficios vinculados al patrimonio.
- **Valorización de productos tradicionales:** identificar productos que poseen un valor histórico, cultural o territorial y desarrollar estrategias para ponerlos en valor.
- **Identidad y relato patrimonial:** construir relatos que permitan comunicar el origen, historia y significado cultural de productos y prácticas.
- **Patrimonio gastronómico:** rescatar preparaciones, ingredientes, técnicas culinarias y tradiciones alimentarias propias del territorio.
- **Patrimonio productivo:** reconocer formas tradicionales de producción que constituyan parte de la identidad local.
- **Protección de conocimientos tradicionales:** promover buenas prácticas para reconocer y proteger los conocimientos y aportes de las comunidades y cultores.
- **Difusión del patrimonio:** desarrollar actividades, exposiciones, ferias, publicaciones, contenidos digitales y otras iniciativas de difusión.
- **Experiencias asociadas al patrimonio:** transformar determinados conocimientos, oficios o productos en experiencias que puedan ser conocidas y valoradas por visitantes y consumidores.
- **Articulación con instituciones culturales y territoriales:** generar vínculos con museos, municipios, organizaciones culturales, establecimientos educacionales, cultores y otras instituciones.
- **Participación de cultores y portadores de tradición:** incorporar a las personas que mantienen estos conocimientos como actores centrales del proceso de rescate.
- **Sostenibilidad del patrimonio:** buscar mecanismos que permitan que las prácticas patrimoniales puedan mantenerse en el tiempo y generar oportunidades para quienes las desarrollan.

*\*Esta actividad tiene relación con el fomento productivo, por lo tanto, su financiamiento debe contribuir a poner en valor productos, servicios, oficios o actividades económicas del territorio.*

## 9. Imagen e identidad de producto comunal (ACTIVIDAD ELEGIBLE).

Desarrollar y posicionar una identidad común que permita reconocer, diferenciar y valorizar los productos y servicios asociados al territorio, fortaleciendo su identidad local y facilitando su promoción, comercialización y vinculación con consumidores.



Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.

Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BK8D6C-852>

Dentro de su línea de acción, podría incluir las siguientes actividades:

- **Definición de identidad comunal:** identificar los atributos, valores, elementos culturales, productivos, naturales e históricos que caracterizan a la comuna.
- **Construcción de una propuesta de valor territorial:** definir qué hace especiales o diferentes a los productos asociados a la comuna.
- **Diseño de una identidad visual común:** desarrollar elementos gráficos que permitan reconocer los productos como parte de un mismo territorio.
- **Marca o sello comunal:** evaluar la creación de una marca, sello o distintivo que pueda ser utilizado por productos que cumplan determinados criterios.
- **Sistema de identidad:** establecer colores, tipografías, símbolos, estilos fotográficos y otros elementos que permitan mantener coherencia entre los distintos productos.
- **Criterios de uso:** definir quiénes pueden utilizar la identidad, bajo qué condiciones y qué requisitos deben cumplir los productos.
- **Relato territorial:** construir una narrativa que explique qué representa la comuna, sus productos, sus personas, tradiciones y atributos.
- **Origen y pertenencia territorial:** incorporar el lugar de producción como un atributo de valor para el consumidor.
- **Integración con el patrimonio local:** incorporar elementos patrimoniales, culturales e históricos de manera respetuosa y coherente.
- **Aplicación a productos:** desarrollar orientaciones para que la identidad pueda utilizarse en envases, etiquetas, packaging, material promocional y espacios de comercialización.
- **Aplicación digital:** adaptar la identidad para redes sociales, sitios web, catálogos y plataformas de comercialización.
- **Promoción colectiva:** generar campañas que permitan posicionar no solo productos individuales, sino también la comuna como territorio productor.
- **Ferias y espacios de comercialización:** utilizar la identidad común para generar una presentación homogénea y reconocible en actividades comerciales.
- **Posicionamiento territorial:** asociar progresivamente la comuna con determinados atributos, productos o valores reconocibles por consumidores.
- **Articulación entre productores:** generar una identidad que permita que distintos emprendimientos se beneficien de una estrategia de promoción colectiva.
- **Gestión y protección de la identidad:** establecer mecanismos para asegurar el correcto uso de la marca o sello y evitar que pierda su valor por un uso indiscriminado.

*\*Esta actividad tiene relación con el fomento productivo, por lo tanto, su financiamiento debe contribuir a poner en valor productos, servicios, oficios o actividades económicas del territorio.*

## 10. Formalización y fortalecimiento de las actividades económicas (ACTIVIDAD ELEGIBLE).

Fortalecer las capacidades de los beneficiarios del programa para avanzar en la formalización de sus actividades económicas, cumplir con los requerimientos legales, tributarios y administrativos correspondientes, y desarrollar condiciones que les permitan acceder a nuevos mercados, instrumentos de apoyo y oportunidades de crecimiento.



Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.

Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BK8D6C-852>

Dentro de su línea de acción, podría incluir las siguientes actividades:

- **Levantamiento del estado actual del nivel de formalización:** identificar en qué situación se encuentra cada beneficiario y cuáles son sus principales brechas para avanzar.
- **Orientación sobre tipos de formalización:** conocer las distintas alternativas jurídicas y administrativas disponibles según el tipo de actividad.
- **Inicio y regularización de actividades:** acompañar a los beneficiarios en los procesos necesarios para desarrollar su actividad de manera formal.
- **Aspectos tributarios básicos:** comprender obligaciones tributarias, documentación de ventas, facturación y otros aspectos asociados a la actividad comercial.
- **Permisos y autorizaciones:** identificar los permisos, patentes, resoluciones o autorizaciones que puedan ser necesarios según el tipo de producto o actividad.
- **Cumplimiento normativo:** conocer las principales exigencias que afectan a la actividad económica y cómo cumplirlas.
- **Formalización laboral:** cuando corresponda, entregar orientación respecto de contratación, obligaciones laborales y seguridad social.
- **Ordenamiento administrativo:** desarrollar herramientas para organizar documentación, registros, ingresos, gastos y obligaciones.
- **Gestión financiera básica:** diferenciar las finanzas personales de las del negocio, registrar costos, ingresos y utilidades.
- **Costos y estructura financiera:** conocer cuánto cuesta producir y comercializar, calcular márgenes y determinar precios sostenibles.
- **Acceso a medios de pago:** incorporar mecanismos formales de cobro y pago que faciliten las transacciones con consumidores y empresas.
- **Acceso a financiamiento:** preparar a los beneficiarios para acceder a alternativas de financiamiento, capital de trabajo u otros instrumentos.
- **Acceso a instrumentos públicos y privados:** facilitar el conocimiento y acceso a programas de apoyo, fondos, subsidios, capacitaciones y otras oportunidades.
- **Acceso a nuevos mercados:** mostrar cómo la formalización puede facilitar la venta a empresas, instituciones, distribuidores y otros compradores que requieren proveedores formalizados.
- **Educación financiera:** fortalecer capacidades para tomar decisiones económicas informadas.

#### **11. Acceso a financiamiento y fortalecimiento financiero (ACTIVIDAD ELEGIBLE).**

Fortalecer las capacidades de los beneficiarios para identificar y acceder a fuentes de financiamiento acordes con sus necesidades, desarrollar proyectos y postulaciones sólidas, y gestionar adecuadamente los recursos obtenidos para impulsar el desarrollo y sostenibilidad de sus actividades productivas y comerciales.

Dentro de su línea de acción, podría incluir las siguientes actividades:

- **Levantamiento de necesidades de financiamiento:** identificar para qué necesita recursos cada beneficiario: inversión, capital de trabajo, equipamiento, infraestructura, comercialización, innovación, formalización, etc.
- **Educación financiera básica:** fortalecer conocimientos sobre ingresos, gastos, costos, endeudamiento, ahorro, inversión y flujo de caja.
- **Diferenciación entre financiamiento e inversión:** comprender cuándo corresponde financiar capital de trabajo y cuándo realizar inversiones de largo plazo.
- **Identificación de fuentes de financiamiento:** conocer alternativas públicas, privadas, bancarias, cooperativas, fondos concursables y otras modalidades disponibles.

Este documento ha sido firmado electrónicamente y está registrado en el sistema de validación de documentos.

Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BK8D6C-852>



- **Información sobre instrumentos de apoyo:** identificar programas, subsidios, fondos, créditos y otras oportunidades de financiamiento según el perfil del beneficiario.
- **Preparación para postulaciones:** desarrollar capacidades para formular proyectos, completar formularios y presentar antecedentes.
- **Formulación de proyectos de inversión:** transformar una necesidad del negocio en un proyecto concreto, con objetivos, actividades, presupuesto y resultados esperados.
- **Elaboración de presupuestos:** calcular correctamente cuánto dinero se requiere y en qué se utilizará.
- **Evaluación de alternativas de financiamiento:** comparar costos, plazos, tasas, condiciones, requisitos y riesgos antes de tomar una decisión.
- **Preparación de antecedentes financieros:** organizar información de ventas, costos, ingresos, gastos y otros antecedentes que puedan ser requeridos.
- **Planificación financiera:** desarrollar presupuestos y proyecciones que permitan anticipar necesidades futuras de recursos.
- **Flujo de caja:** aprender a proyectar entradas y salidas de dinero para evitar problemas de liquidez.
- **Gestión responsable del crédito:** comprender cuotas, intereses, plazos, capacidad de pago y riesgos asociados al endeudamiento.
- **Cofinanciamiento y aporte propio:** comprender cómo funcionan los aportes propios y otras fuentes complementarias.
- **Acompañamiento en la postulación:** entregar apoyo técnico durante las distintas etapas de los procesos de financiamiento.
- **Seguimiento de recursos obtenidos:** desarrollar mecanismos para controlar el uso de los recursos y el cumplimiento de los objetivos del proyecto.
- **Rendición y respaldo documental:** fortalecer capacidades para mantener registros y respaldos de los gastos cuando corresponda.
- **Evaluación de inversiones:** analizar si una inversión efectivamente contribuye a aumentar la productividad, reducir costos, mejorar el producto o generar nuevas ventas.
- **Articulación con instituciones financieras y de fomento:** generar vínculos con actores que puedan facilitar el acceso a financiamiento y asesoría



ORDINARIO

MAT.: Solicitud para análisis y sanción  
de Instructivo Operativo  
Programas Vive Biobío 2027.

CONCEPCIÓN,

DE : GOBERNADOR REGIONAL REGIÓN DEL BIOBÍO  
SERGIO GIACAMAN GARCÍA

A : CONSEJO REGIONAL REGIÓN DEL BIOBÍO

Junto con saludarle cordialmente, y en atención a la gestión desarrollada por la División de Fomento e Industria, así como al alto interés manifestado por las comunas de nuestra Región en contar con una nueva versión del **Plan de Inversión Regional Vive Biobío**, someto a vuestra consideración, para análisis y sanción del Honorable Consejo Regional, la aprobación del **Instructivo Operativo correspondiente a los Programas Vive Biobío año 2027**.

Sin otro particular atentamente a usted,



Firmado por:  
Juan Pablo José Besser Altamirano  
Gobernador Regional (s)  
Fecha: 07-10-2026 17:25 CLST (UTC-3)  
Gobierno Regional de la Región Bío Bío

Distribución:

- El indicado.
- Administración Regional.
- División de Fomento e Industria.
- Oficina de Partes.

BJSG    PAFF    ÁHRM(S)



Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.  
Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:  
<https://doc.digital.gob.cl/validador/BKBD96C-852>

# GOBIERNO REGIONAL



# REGION DEL BIOBÍO

**INSTRUCTIVO OPERATIVO PROGRAMAS VIVE BIOBÍO  
POSTULACIONES AÑO 2027  
GLOSA 06 PARA GOBIERNOS REGIONALES  
LEY N° 21.796 DE PRESUPUESTOS**



Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.  
Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:  
<https://doc.digital.gob.cl/validador/BKBD96C-B58>

## I. ANTECEDENTES GENERALES

El presente documento es aplicable a las iniciativas de inversión de la Tipología Programa (transferencias corrientes, subtítulo 24) del Presupuesto de Inversión del Gobierno Regional del Biobío del año 2027, que estén asociadas al plan de inversión Vive Biobío 2027, todo esto en virtud de lo establecido en la glosa 06, común para los gobiernos regionales de la Ley de Presupuestos del Sector Público del año en curso.

El presente instructivo establece las bases especiales que regulan el proceso de postulación, revisión y aprobación de programas presentados por los municipios, en el marco del Plan de Inversión Vive Biobío 2027. Lo anterior, en consideración a que las bases generales aplicables a dichos procesos se encuentran establecidas en el instructivo de Postulación de Programas, aprobado mediante Resolución Exenta N°776 de fecha 24 de abril de 2026. En consecuencia, todas aquellas materias que no se encuentren reguladas específicamente en el presente instructivo se regirán por las disposiciones contenidas en el referido instructivo general.

*Vive Biobío nace por la baja visibilidad de tradiciones locales y escasas de actividades que permitan fortalecer la economía comunal, lo que limita el impacto en el desarrollo económico local, la identidad cultural y el turismo de la región del Biobío.*

“Vive Biobío” es un plan de inversión de iniciativas regionales impulsado por el Gobierno Regional del Biobío, que busca articular y fortalecer la oferta productiva de las comunas de la Región, poniendo en valor sus particularidades, identidad y recursos locales. El plan busca fortalecer las capacidades productivas y comerciales de productores, emprendedores y artesanos, promover la comercialización y el acceso a mercados, y contribuir al desarrollo económico y productivo de los territorios. Asimismo, busca potenciar el turismo local y la puesta en valor del patrimonio cultural como elementos que contribuyen a la promoción y diferenciación de la oferta comunal, entregando una base común regional que cada comuna pueda adaptar de acuerdo con su realidad, potencialidades y vocación productiva.

### **Propósito Programas Vive Biobío impulsados por el Gobierno Regional.**

Las iniciativas Vive Biobío son programas de inversión, ya que consisten en **“un conjunto integrado y articulado de acciones, prestaciones y beneficios destinados a lograr un propósito específico en una población objetivo o atender una necesidad que la afecte”**.

Su propósito se enmarca en **el fortalecimiento de las capacidades productivas y comerciales de las iniciativas locales, promoviendo su desarrollo, profesionalización y sostenibilidad, mediante acciones orientadas a mejorar sus procesos productivos, fortalecer sus estrategias de comercialización y facilitar su vinculación y acceso a nuevos mercados**. De esta manera, se busca que las iniciativas no solo incrementen su capacidad de producción, sino que también cuenten con mejores herramientas para posicionar y comercializar sus productos y servicios, ampliar sus oportunidades de negocio y generar mayores posibilidades de crecimiento y consolidación en el territorio.



## Vive Biobío y la Estrategia Regional de Desarrollo.

Vive Biobío se enmarca directamente en la Estrategia Regional de Desarrollo, contribuyendo a:

- La equidad territorial (Lineamiento I), al distribuir oportunidades de desarrollo en todas las comunas de la región.
- La creación de valor y fortalecimiento de MIPYMES (Lineamiento II), mediante la activación económica local y generación de encadenamientos productivos.
- El rescate de la identidad territorial y desarrollo del turismo (Lineamiento III), a través de la puesta en valor de tradiciones, cultura y patrimonio comunal.

### Promoción del Fomento y el Turismo desde las Comunas.

Mediante el financiamiento de iniciativas de inversión como el “Vive Biobío” buscamos promover y potenciar la producción e identidad local, el turismo regional, el desarrollo económico y el fortalecimiento de la oferta cultural y gastronómica del territorio.

En este contexto, Vive Biobío busca:

- Fortalecer la identidad local como elemento diferenciador de la oferta productiva comunal.
- Promover el desarrollo económico y productivo de la comuna.
- Fortalecer las capacidades productivas, comerciales y de gestión de los productores y artesanos locales.
- Generar oportunidades económicas y comerciales para productores y artesanos locales.
- Poner en valor el patrimonio cultural y productivo del territorio como parte de la oferta comunal.
- Promover el turismo local mediante la articulación y difusión de la oferta productiva y cultural de la comuna.
- Fomentar la formalización, crecimiento y sostenibilidad de los productores locales y artesanos locales.
- Promover la comercialización y el acceso a mercados de los productos y servicios desarrollados en la comuna.
- Favorecer la vinculación y articulación entre productores, artesanos y otros actores económicos del territorio.

Su finalidad es establecer un marco de referencia regional que oriente la presentación, evaluación y financiamiento de acciones comunales, promoviendo la equidad territorial y el fortalecimiento de la identidad local.

En este marco, se busca apoyar a los municipios en la implementación de una **Plataforma de Producción, Comercialización y Promoción**, orientada al **fortalecimiento productivo, la identidad local y la economía comunal**, mediante un conjunto de acciones articuladas dirigidas a productores y artesanos, tales como las que se señalan a continuación:



- ✓ Mejoramiento de procesos productivos para productos con identidad local.
- ✓ Comercialización y ventas de productos.
- ✓ Promoción y difusión de productos.
- ✓ Vinculación y relación con consumidores.
- ✓ Desarrollo y agregación de valor.
- ✓ Valorización de origen e identidad local.
- ✓ Manejo e inocuidad de alimentos.
- ✓ Rescate, preservación y valorización del patrimonio.
- ✓ Imagen e identidad del producto comunal.
- ✓ Formalización y fortalecimiento de las actividades económicas.
- ✓ Acceso a financiamiento y fortalecimiento financiero.

Asimismo, se contempla la ejecución de una **Plataforma de Integración y Vinculación Comunal**, que considere la realización de una **Feria de Productores y Artesanos con Identidad Local**, destinada a promover y comercializar productos, expresiones gastronómicas y tradiciones representativas del territorio, junto con una **Encuentro Productivo de Comercialización Comunal**, orientado al rescate, difusión y puesta en valor de las expresiones culturales, productivas y tradiciones propias de cada comuna.

## II. ASPECTOS A CONSIDERAR

- La coordinación entre el Municipio y el Gobierno Regional del Biobío se realizará a través de la División de Fomento e Industria, específicamente mediante la Unidad de Fomento, la que actuará como apoyo estratégico de la iniciativa. En este marco, la Unidad de Fomento entregará orientaciones respecto del marco del programa y de la aplicación del presente instructivo, durante el proceso de formulación y evaluación de las iniciativas.
- La División de Planificación y Desarrollo Regional, a través del Departamento de Preinversiones, será la encargada de realizar la evaluación técnica de las iniciativas. Asimismo, podrá atender las consultas técnicas que puedan surgir durante el proceso de revisión y entregar orientaciones respecto de la aplicación de los instructivos y de los criterios técnicos de evaluación, cuando corresponda.
- Durante el proceso de formulación de las iniciativas, la Unidad de Fomento, en conjunto con el Departamento de Preinversiones, realizará reuniones con los Municipios destinadas a resolver dudas de formulación y aclarar aspectos relacionados con el presente instructivo. La participación en estas reuniones será de carácter obligatorio tanto para los Encargados como para los Formuladores de las iniciativas. Las fechas y horarios serán comunicados oportunamente por correo electrónico través por la División de Fomento.



recomendación técnica; el plazo para el término de la ejecución del programa; y la fecha límite para la rendición de los respectivos gastos. Dichos plazos serán comunicados mediante oficio del Gobernador Regional dirigido al Alcalde o del Jefe de División de Fomento.

- El Alcalde deberá responder el oficio al Gobernador Regional, indicando el nombre la iniciativa de interés a ejecutar, los meses en los cuales se realizarán ambas actividades (Componentes N°1 y N°2), y el nombre completo, correo electrónico y teléfono celular del profesional quien será el responsable del proyecto (Encargado de la Iniciativa). Esto quiere decir, de la persona quien tendrá el contacto directo con el Gobierno Regional.

**Cualquier modificación a lo anterior, deberá ser informado al Gobernador Regional a través de un oficio firmado por el Alcalde.**

- Cada municipio podrá postular a **una sola iniciativa durante el año 2027.**
- Los **rangos de postulación son entre \$80.000.000.- y \$120.000.000.-**, donde las condiciones para determinar el monto máximo al que puede optar cada comuna se encuentran indicadas en el punto V. DETERMINACIÓN MONTO DE FINANCIAMIENTO.
- El **plazo de ejecución del programa no podrá exceder los 3 meses.** Lo anterior, Con el objetivo de apoyar iniciativas que contribuyan a romper la estacionalidad, descentralizar el flujo turístico y mantener activa la economía local durante todo el año.
- Para la determinación del nombre del proyecto, y de acuerdo con la tipología de programas establecida en las NIP del año en curso, el nombre deberá asociarse al proceso de Recuperación, incorporando obligatoriamente, al final de este, la expresión **Vive Biobío**. Para la determinación del nombre, se deberá considerar lo siguiente:
  - ❖ El nombre del programa deberá ser coherente al proceso, es decir a la palabra “Recuperación”.
  - ❖ El nombre del programa deberá vincularse con el propósito del mismo, es decir a las acciones de producción, comercialización y promoción.
  - ❖ El nombre de la iniciativa no deberá considerar el año.
- El programa deberá contener dos componentes obligatorios siendo el primero **“Plataforma de Producción, Comercialización y Promoción”** con el propósito de fortalecer las capacidades productivas, comerciales y de gestión de los beneficiarios, promoviendo el desarrollo y posicionamiento de productos y servicios con identidad local, resguardando sus atributos territoriales y culturales, y generando nuevas oportunidades de comercialización, financiamiento y desarrollo económico sostenible, y el segundo la **“Plataforma de Integración y Vinculación Comunal”** con el propósito de contribuir a la valorización y fortalecimiento de la identidad local y territorial, mediante la promoción y difusión de los productores locales y sus productos, junto con el rescate, preservación y puesta en valor de las tradiciones, costumbres y expresiones culturales propias del territorio.
- El Componente N°1: **“Plataforma de Producción, Comercialización y Promoción”, con una ponderación del 40% del monto total solicitado para la ejecución del programa**, es donde se concentra principalmente el fortalecimiento productivo. Este Componente busca desarrollar acciones de fortalecimiento de capacidades locales y deberá concebirse como parte de un plan de trabajo estructurado, no como una



comercialización comunal, pudiendo implementarse de manera previa, paralela o posterior a ésta, según la naturaleza del programa y sus objetivos. En todos los casos, este componente deberá comprender un conjunto articulado de acciones orientadas a fortalecer progresivamente las capacidades de los beneficiarios, asegurando la incorporación y aplicación de los conocimientos en el contexto del encuentro productivo de comercialización comunal.

- Para la formulación del Componente N°1, se establece **una actividad obligatoria**, correspondiente al **mejoramiento de procesos productivos**, la cual deberá complementarse con una o más **actividades y acciones elegibles**. Cada municipio deberá seleccionar, durante la formulación de la iniciativa, aquellas actividades y acciones que tengan mayor pertinencia y coherencia con las brechas y necesidades identificadas en la comuna. En consecuencia, no se deberá incorporar la totalidad de las acciones señaladas como ejemplos para cada actividad, pudiendo seleccionar únicamente aquellas que respondan a las características y objetivos de la iniciativa. Una vez seleccionadas e incorporadas al programa aprobado, las actividades y acciones comprometidas deberán ser ejecutadas en su totalidad en los términos establecidos en el programa. Para el detalle de las actividades y acciones elegibles, se deberá revisar el Anexo N°1.
- El Componente N°2: **“Plataforma de Integración y Vinculación Comunal”**, **con una ponderación del 60% del monto total solicitado para la ejecución del programa**, componente asociado a la visibilización, comercialización y vinculación, busca visibilizar dos acciones en conjunto (**La Feria de Productores / Artesanos y el Encuentro Productivo de Comercialización Comunal**) y articuladas con el relato comunal, orientadas al fortalecimiento de la identidad local, mediante el rescate y la valorización de la identidad cultural y productiva del territorio, promoviendo el encadenamiento productivo y la generación de canales de comercialización. Una de las acciones corresponde a una única actividad, orientada a fortalecer y poner en valor la identidad local del municipio, cuya definición deberá ser acordada entre el Municipio y el Gobierno Regional. Esta actividad deberá incorporar elementos representativos de la identidad, tradiciones y patrimonio local, y deberá ejecutarse en un mes previamente determinado para estos efectos, específicamente durante un fin de semana.

Ejemplos:

- ✓ Recuperación de las tradiciones comunales, Camaronada de Florida, Vive Biobío, a realizarse los 15 y 16 de agosto.
- ✓ Recuperación y fortalecimiento productivo del rubro apícola, APIEXPO Santa Bárbara, Vive Biobío, a realizarse los días 22,23 y 24 de octubre.
- ✓ Recuperación de la identidad cultural y productiva de la Merluza en Caleta Quidico, Vive Biobío, Tirúa a realizarse durante la segunda quincena de octubre.
- El **“Encuentro Productivo de Comercialización Comunal”**, corresponde al conjunto de acciones culturales, patrimoniales y de identidad territorial destinadas a poner en valor las tradiciones y expresiones propias de la comuna. Esta actividad tiene **una ponderación del 70% del 60% del monto total solicitado para la ejecución del programa**, podrá contemplar la planificación, organización y producción general, incluyendo la contratación de grupos musicales: grupos folclóricos, exponentes de música campesina, elencos de cueca, de danzas tradicionales y otros artistas. El monto deberá calcularse como el 50% del **monto total solicitado para la realización del encuentro**, con un tope máximo de \$20.000.000.



- Paralelamente, **“Feria de Productores y Artesanos con Identidad Local”**, corresponde al espacio destinado específicamente a la exhibición, promoción, y comercialización de productos y servicios de los beneficiarios del programa. Esta actividad tiene una ponderación del 30% del 60% del monto total solicitado para la ejecución del programa y podrá contemplar la habilitación e implementación de espacios destinados a la promoción y comercialización de productos representativos de los distintos rubros productivos y artesanales de la comuna, cuyos participantes serán los beneficiarios del programa. Para estos efectos, el Municipio deberá realizar la convocatoria, selección y conformación de los expositores locales, correspondientes a productores y artesanos, proporcionándoles los respectivos stands y espacios habilitados para la venta, promoción y difusión de sus productos, rescatando y poniendo en valor las expresiones y prácticas tradicionales del territorio.
- En el marco del Componente N°2, se podrán destinar recursos de la Feria a acciones orientadas a la difusión y puesta en valor de la historia, tradiciones, identidad local y patrimonio del territorio. Asimismo, podrán contemplarse acciones tales como encuentros de experiencias inspiradoras, muestras turísticas y patrimoniales, exposiciones y otras acciones que contribuyan al fortalecimiento de la identidad local y a la valorización del patrimonio cultural de la comuna. No obstante, todas estas acciones deberán mantener una relación directa con los productos, servicios, oficios o actividades económicas de la comuna, de manera que contribuyan a su promoción, visibilización y valorización, en coherencia con el enfoque de fomento productivo de la iniciativa.
- El monto destinado para material de difusión deberá calcularse como máximo, el 5% del monto total solicitado para la realización del Componente N°2.
- En aquellas comunas que no cuenten con un producto, servicio o actividad económica que las caracterice de manera clara, se podrá aceptar la presentación de iniciativas que tengan como origen la celebración de alguna fecha especial, tradición u oficio que la comuna busque recuperar, preservar o poner en valor. No obstante, aun cuando la iniciativa se origine de una fecha especial, tradición u oficio, deberá identificarse una actividad económica, producto, servicio, oficio productivo o grupo de productores sobre el cual se desarrollará la intervención del Componente N°1, de manera que la iniciativa mantenga un enfoque de mejoramiento productivo y responda a las brechas y necesidades identificadas por la comuna.
- Tanto el Encuentro como la Feria de Productores y Artesanos debe tener relación con el fomento productivo, por lo tanto, su financiamiento debe contribuir a poner en valor productos, servicios, oficios o actividades económicas del territorio.
- Todas las actividades contempladas en el programa, es decir, correspondientes a los Componentes N°1 y N°2, deberán ejecutarse durante el año 2027. Asimismo, la totalidad de los gastos asociados al programa, deberán ser rendidos dentro del respectivo ejercicio presupuestario 2027. Cualquier modificación a estos plazos deberá contar con la autorización previa y por escrito del Jefe de División de Fomento.
- El programa considera el arriendo o externalización de servicios, no la compra de activos no financieros para la ejecución de las actividades.
- El acceso de los asistentes a las actividades financiadas con recursos de la iniciativa deberá ser gratuito.

Este documento es de dominio público y puede ser utilizado libremente por los ciudadanos, siempre y cuando se cite la fuente original y se respete la integridad y autenticidad de este documento. Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BK997C-852>



- Con respecto al oficio o carta conductor/a con ingreso de solicitud de financiamiento para la iniciativa por parte del Municipio, mediante oficio conductor dirigido al Gobernador Regional y firmado por el Alcalde de la respectiva Comuna deberá ingresarse en forma presencial en la Oficina de Partes del Gobierno Regional del Biobío o mediante la Ventanilla Única <https://ventanillaunica.gorebiobio.cl/login>. El ingreso del oficio antes mencionado será requisito obligatorio para avanzar a las siguientes etapas del proceso. El oficio debe indicar nombre del programa, código bip, monto de recursos solicitados, propósito y ejes estratégicos definidos en el Programa de Gobierno 2025-2028 del Gobierno Regional del Biobío. El no ingreso del oficio o carta conductor/a dejará la iniciativa inadmisibles y no podrá continuar del proceso.
- Cabe mencionar que el presente Instructivo se construye tomando como referencia la normativa 2026, sin embargo, porcentajes, gastos financiables, restricciones, glosas, NIP y demás disposiciones deberán adecuarse a la normativa que finalmente se encuentre vigente para el año 2027.

### III. PLAZOS: POSTULACIÓN, OBTENCIÓN RECOMENDACIÓN TÉCNICA Y EJECUCIÓN DEL PROGRAMA

Las iniciativas correspondientes al año 2027 deberán ser postuladas entre el **20 de octubre y el 30 de noviembre de 2026**, ambas fechas inclusive. Asimismo, el Municipio podrá obtener la Recomendación Técnica **hasta el 01 de junio de 2027**, como fecha máxima para efectos de la continuidad y posterior ejecución de la iniciativa. Finalmente, y con el objeto de asegurar una adecuada ejecución tanto administrativa como financiera, así como una correcta y oportuna rendición de los recursos transferidos, el plazo de ejecución del programa **no podrá exceder el 15 de noviembre de 2027**, debiendo encontrarse a esa fecha ejecutadas las actividades y los recursos rendidos, de acuerdo con las disposiciones establecidas en el presente instructivo.

### IV. ENTIDADES QUE PUEDEN POSTULAR

Las 33 Municipalidades de la región del Biobío que busquen desarrollar iniciativas orientadas al fomento productivo comunal, destinadas a fortalecer las capacidades de productores, emprendedores, artesanos y otros actores económicos locales, promoviendo la visibilización, promoción y comercialización de la oferta productiva de la comuna, así como la generación de oportunidades de vinculación y acceso a mercados.

### V. DETERMINACIÓN MONTO DE FINANCIAMIENTO

Para la determinación del monto máximo a solicitar, el Gobierno Regional del Biobío ha establecido que el monto máximo FNDR asignable a cada municipio, en el marco de los Programas Vive Biobío año 2027, no podrá exceder los \$120.000.000.- (ciento veinte millones de pesos).

Este monto representa el valor máximo de financiamiento que podrá solicitar cada municipio al Gobierno Regional, donde dicho monto **no constituye una asignación automática**, quedando sujeto a la evaluación técnico-económica del programa y a la coherencia de su formulación.

### Índice de Necesidad de Financiamiento (INF)

El Gobierno Regional del Biobío determinará el monto máximo asignable a cada municipio mediante un **índice técnico** denominado Índice de Necesidad de Financiamiento (INF), con un tope regional de \$120.000.000.- por proyecto. Este índice permite establecer máximos presupuestarios diferenciados para cada uno de los municipios

Este documento es una herramienta transparente y auditable con el objeto de resguardar equidad, proporcionalidad y  
Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:  
<https://doc.digital.gob.cl/validador/BK997C-852>



El INF se calcula sobre la base de variables verificables **normalizadas y de acceso público**, asociadas a cada comuna y que determinará el monto máximo a acceder para cada una de ellas.

### **Fórmula del Índice de Necesidad de Financiamiento**

El Índice de Necesidad de Financiamiento (INF) se determina a partir de dos dimensiones: Población Comunal y Brecha Económica, a las cuales se asigna una ponderación de 70% y 30%, respectivamente.

$$INF_i = 0,70 \cdot C_i + 0,30 \cdot B_i$$

Donde:

- **$C_i$  – Indicador de Población Comunal (70%)**

Corresponde a la población proyectada de cada comuna para el año 2026, se acuerdo con las proyecciones oficiales del Instituto Nacional de Estadísticas (INE). Para efectos del cálculo del Índice de Necesidad de Financiamiento, los valores obtenidos son normalizados respecto del conjunto de comunas consideradas.

- **$B_i$  – Indicador Brecha Económica (30%)**

Corresponde a un indicador que permite identificar las diferencias relativas de actividad económica entre las comunas. Para su determinación, se utiliza un **Índice de Actividad Económica**, construido a partir de información del Servicio de Impuestos Internos (SII) correspondiente a los últimos cinco años disponibles, considerando las siguientes variables:

- Número de empresas.
- Ventas anuales expresadas en UF.
- Número de trabajadores dependientes.
- Renta neta informada.

$$IAE = 0,30(Empresas) + 0,35(Ventas) + 0,20(Trabajadores) + 0,15(Renta)$$

A partir de estas variables se determina el **Índice de Actividad Económica** para cada comuna, cuyos resultados son posteriormente normalizados para obtener el **Indicador de Brecha Económica ( $B_i$ )**.

Una vez determinados y normalizados los valores correspondientes a los indicadores  $C_i$  y  $B_i$ , se calcula el **Índice de Necesidad de Financiamiento (INF)** de cada comuna, aplicando las ponderaciones establecidas para cada dimensión.

Finalmente, los resultados obtenidos permiten elaborar un **ranking comunal**, ordenando las comunas de acuerdo con el valor resultante del Índice de Necesidad de Financiamiento. Este ranking constituye la base para determinar el **monto máximo de financiamiento al que podrá optar cada comuna**, de acuerdo con los tramos y criterios



Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.

Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BKBP6C-852>

**Tramos de Apoyo según Índice**

| Tramo de Apoyo | Monto Máximo por Comuna | Criterio Principal (INF) |
|----------------|-------------------------|--------------------------|
| Tramo 1        | \$100 millones          | 30-40                    |
| Tramo 2        | \$110 millones          | 40-60                    |
| Tramo 3        | \$120 millones          | 60-100                   |

Dado lo anterior, los montos para cada comuna se detallan en la siguiente tabla:



| COMUNA          | INF   | TRAMO | MONTO<br>MÁXIMO<br>SEGÚN<br>TRAMOS |
|-----------------|-------|-------|------------------------------------|
| Alto Biobío     | 30,95 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Antuco          | 30,18 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Arauco          | 38,96 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Cabrero         | 37,09 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Cañete          | 38,94 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Chiguayante     | 53,88 | 2     | \$ 110.000.000                     |
| Concepción      | 100   | 3     | \$ 120.000.000                     |
| Contulmo        | 30,71 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Coronel         | 62,99 | 3     | \$ 120.000.000                     |
| Curanilahue     | 38,14 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Florida         | 32,21 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Hualpén         | 55,46 | 2     | \$ 110.000.000                     |
| Hualqui         | 36,29 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Laja            | 35,27 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Lebu            | 35,94 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Los Álamos      | 35,37 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Los Angeles     | 82,46 | 3     | \$ 120.000.000                     |
| Lota            | 41,45 | 2     | \$ 110.000.000                     |
| Mulchén         | 37,09 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Nacimiento      | 36,28 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Negrete         | 31,76 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Penco           | 42,57 | 2     | \$ 110.000.000                     |
| Quilaco         | 30,14 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Quilleco        | 31,72 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| San Pedro de la | 69,37 | 3     | \$ 120.000.000                     |
| San Rosendo     | 30    | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Santa Bárbara   | 32,84 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Santa Juana     | 33,04 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Talcahuano      | 68,4  | 3     | \$ 120.000.000                     |
| Tirúa           | 32,04 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Tomé            | 44,85 | 2     | \$ 110.000.000                     |
| Tucapel         | 33,12 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| Yumbel          | 35,05 | 1     | \$ 100.000.000                     |
| <b>TOTAL</b>    |       |       | <b>\$3.450.000.000</b>             |



Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.

Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BKBD96C-858>

## Aplicación de la estructura obligatoria del programa (40% / 60%)

Una vez determinado el monto máximo de financiamiento al que podrá optar la comuna, la Institución Formuladora deberá distribuir el monto total solicitado entre los dos componentes definidos en el presente Instructivo, conforme a las siguientes reglas:

- **Componente N°1: Plataforma de Producción, Comercialización y Promoción**, deberá representar el **40% del monto total solicitado al Gobierno Regional**, y estará orientado a contribuir al desarrollo económico sostenible y al fortalecimiento de la identidad local, mediante el impulso de las capacidades productivas, comerciales y de gestión de los beneficiarios, favoreciendo el posicionamiento y la comercialización de productos y servicios con identidad local. Para su formulación, deberá considerarse lo establecido en el punto II. ASPECTOS A CONSIDERAR.
- **Componente N°2: Plataforma de Integración y Vinculación Comunal**, deberá representar el **60% del monto total solicitado al Gobierno Regional**, y estará orientado a contribuir al fortalecimiento del desarrollo económico y cultural del territorio, mediante la promoción y comercialización de productos locales y la puesta en valor de sus tradiciones, costumbres y expresiones culturales, fortaleciendo la identidad local y el reconocimiento de sus productores y patrimonio. Para su formulación, deberá considerarse lo establecido en el punto II. ASPECTOS A CONSIDERAR.

La distribución presupuestaria entre ambos componentes será obligatoria, correspondiendo al 40% para el Componente N°1 y al 60% para el Componente N°2, de manera que ambos componentes, en conjunto, representen el 100% del monto total solicitado al Gobierno Regional.

En consecuencia, el monto máximo de financiamiento determinado para cada comuna corresponde al monto total del programa y no podrá ser asignado, utilizado ni entendido como disponible de manera independiente para uno solo de los componentes.

## VI. CRITERIOS DE FORMULACIÓN

1. Coherencia con **instrumentos de planificación regional**: Estrategia Regional de Desarrollo, Políticas y Planes Regionales vigentes.
2. Propósito vinculado a solucionar un **problema regional** claramente identificable, demostrable y medible, el que puede estar focalizado en ciertos territorios, lo que debe justificarse.
3. La iniciativa debe **disponer de un diagnóstico** que permita la **construcción de una línea base** que justifique la pertinencia de la intervención y la posterior medición de sus resultados.
4. Foco en el **cierre o disminución de las brechas** asociadas a las causas del problema identificadas en el diagnóstico.
5. Cobertura pertinente, en relación con la dimensión del problema. Se entenderá por:



- a. **Población de referencia:** es una cifra de población global, considerada como un marco de referencia para el cálculo, comparación y análisis de la demanda.
  - b. **Población afectada:** es el segmento de la población de referencia que requiere de los bienes y/o servicios del programa para satisfacer la necesidad identificada. **También llamada población carente.**
  - c. **Población objetivo (beneficiarios):** es aquella parte de la población afectada a la que el programa, una vez examinados los criterios y restricciones, está en condiciones reales de atender.
6. Los mecanismos y criterios de selección y priorización de beneficiarios deben ser claros, objetivos y transparentes. La priorización será pertinente cuando la población carente sea superior a la población objetivo identificada previamente.
  7. Recursos solicitados deben ser coherentes con las actividades indicadas en el Plan Operativo.
  8. Al completar la ficha IDI, se deben considerar las normas, instrucciones y procedimientos (NIP 2026) para el proceso de inversión pública del año en curso, punto 2.2.2.2 (página 26) “Procesos válidos para Programas de Inversión”.
- **Recuperación:** Acción cuya finalidad es volver a tener un bien o servicio o situación en índices predeterminados.

## VII. PROCESO DE POSTULACIÓN

El proceso de postulación de programas consta de las siguientes etapas y la forma de revisión

### 1. Ingreso de Solicitud

Ingreso de solicitud de financiamiento para la iniciativa por parte del Municipio, mediante oficio conductor dirigido al Gobernador Regional y firmado por el Alcalde de la respectiva Comuna. El oficio de postulación deberá ingresarse en forma presencial en la Oficina de Partes del Gobierno Regional del Biobío o mediante la Ventanilla Única <https://ventanillaunica.gorebiobio.cl/login>. El ingreso del oficio antes mencionado será **requisito obligatorio** para avanzar a las siguientes etapas del proceso.

El oficio debe indicar nombre del programa, código bip, monto de recursos solicitados, propósito y ejes estratégicos definidos en el Programa de Gobierno 2025-2028 del Gobierno Regional del Biobío.

### 2. Antecedentes Obligatorios Requeridos

Los documentos de carácter obligatorio que deberán adjuntarse dependiendo el canal de ingreso cuando corresponda, son los siguientes:

- a. Oficio conductor firmado por el Alcalde dirigido al Gobernador Regional.
- b. Ficha IDI, generada en el Banco Integrado de Proyectos del Sistema Nacional de Inversiones (<https://bip.ministeriodesarrollosocial.gob.cl>).
- c. Certificado simple de la entidad postulante acreditando las facultades legales para operar el programa, emitido por la unidad jurídica de la entidad postulante. En este certificado se debe indicar, de forma expresa

Este documento es una copia legalizada de los artículos específicos que habilitan al postulante para realizar las actividades.  
Para verificar la validez de este documento, ingrese al siguiente link:  
<https://doc.digital.gob.cl/validador/BKBPOT-552>



- d. Certificado de inscripción en el Registro de Receptores de Fondos Públicos del Gobierno Regional del Biobío, que debe solicitarse a la Unidad de Control de Programas de la División de Presupuesto e Inversión Regional del Gobierno Regional del Biobío.
- e. Presupuesto detallado en formato Excel (formato disponible en la web: [www.gorebiobio.cl](http://www.gorebiobio.cl)).
- f. Cotizaciones según lo dispuesto en el presente instructivo.

- ✓ Para una correcta postulación se debe completar todos los campos de postulación en la plataforma vigente.

### 3. Análisis de Admisibilidad

El análisis de admisibilidad de las iniciativas ingresadas será realizado por el Departamento de Preinversiones, revisando que el programa contenga los antecedentes obligatorios. Si la iniciativa cumple con los requisitos formales, será declarada admisible y avanzará al proceso de evaluación técnico-económica por un analista del mismo Departamento. En el caso de ser declarada **no admisible con observaciones**, se otorgará un plazo máximo de 5 días corridos para subsanar las observaciones desde la fecha que fue declarada No Admisible con observaciones a través de la Plataforma vigente. Transcurrido el plazo de 5 días corridos de la solicitud de la prórroga sin recibir respuesta por parte de la unidad formuladora, la iniciativa podrá ser declarada **fuera de proceso**. Sólo en este caso, la Unidad Formuladora, si desea continuar con el proceso, deberá iniciar una nueva postulación, siempre que se encuentre dentro del período establecido para el proceso de postulación.

**Tanto las observaciones como la respuesta a aquellas se realizarán exclusivamente en la plataforma vigente del Gobierno Regional del Biobío.**

### 4. Análisis Técnico-Económico

Revisión técnico-económica de la iniciativa, coherencia y pertinencia en los términos definidos en el presente instructivo, por parte del Departamento de Preinversiones. En esta etapa, el analista podrá realizar observaciones o solicitar antecedentes adicionales a la unidad formuladora, asignando a la iniciativa alguno de los siguientes resultados:

**Falta Información (FI):** El Programa se encuentra formulado de acuerdo con las metodologías pertinentes, sin embargo, presenta información insuficiente para tener una cabal comprensión de éste. Pueden ser causales de la asignación de este resultado, entre otras, las siguientes:

- Requiere actualización y/o profundización de la información contenida en la formulación.
- Faltan antecedentes tales como cotizaciones de respaldo, línea base, entre otros.
- La información presentada no es suficiente, presenta errores de cálculo, gastos sin detalle y coherencia con su plan operativo, errores de estimación u otras observaciones que deben ser subsanadas.

El plazo para poder subsanar estas observaciones no puede ser superior a 15 días corridos desde la fecha que fue declarada FI a través de la Plataforma vigente, de lo contrario la iniciativa podría ser declarada **fuera de proceso**.

**Tanto las observaciones como la respuesta a aquellas se realizarán exclusivamente en la plataforma vigente del**



Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.  
Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BKBD96C-858>

**Objetado Técnicamente (OT):** Programa tiene una formulación inadecuada, que no se ajusta a la metodología considerada para ello. La asignación de este resultado implica, necesariamente, una reformulación completa del programa. Pueden ser causales de la asignación de este resultado, entre otras, las siguientes:

- El programa posee falencias técnicas estructurales en su formulación.
- El programa no utiliza la metodología de formulación solicitada en el presente instructivo.
- El programa no es técnicamente y/o legalmente viable.
- La institución no cuenta con las facultades normativas para la ejecución del programa.
- La información presentada no respalda adecuadamente la cuantificación y/o valoración de costos.

Las observaciones se realizarán mediante los campos de la plataforma vigente, y se reportará al correo electrónico del formulador.

El plazo para poder subsanar estas observaciones no puede ser superior a 15 días corridos, desde la fecha que fue declarada OT a través de la Plataforma vigente de lo contrario la iniciativa podría ser declarada fuera de proceso.

**Tanto las observaciones como la respuesta a aquellas se realizarán exclusivamente en la plataforma vigente del Gobierno Regional del Biobío.**

## 5. **Certificado de Recomendación Técnica Favorable**

Una vez resueltas la totalidad de las observaciones, la iniciativa obtendrá su **recomendación técnica favorable** (RTF) y el analista emitirá el Certificado de Recomendación Técnica, el que será suscrito, igualmente, por su superior jerárquico, con lo cual se entiende terminado el proceso de postulación y revisión técnico-económico.

Las instituciones postulantes que obtengan la recomendación técnica favorable y se les haya aprobado el financiamiento del programa, deberán suscribir un Convenio de Transferencia con el Gobierno Regional del Biobío. Dicho instrumento contendrá las obligaciones de las partes y el monto de los recursos asignados, entre otros aspectos.

## VIII. **FORMULACIÓN:**

La formulación de la iniciativa deberá realizarse mediante la metodología de Marco Lógico, como herramienta estructurada para la conceptualización, diseño, ejecución y evaluación de proyectos.

### Árbol de Problemas y Objetivos:

**Árbol de Problemas:** determinar las causas, problema central y efectos. Ejemplos:

#### Causas

- Escasa planificación y capacidad de gestión municipal para el desarrollo de actividades de fomento productivo o insuficiente coordinación con actores locales y servicios públicos.

- ~~Limitada capacitación y formalización de los participantes o falta de competencias en marketing, inocuidad alimentaria, o sostenibilidad o escaso acceso a programas de apoyo o formación.~~

Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la Ley N° 19.799.

Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BKBD97C-852>



- Falta de articulación territorial y de marca común o poca vinculación entre comunas o difusión fragmentada sin relato regional.
- Deficiencias en infraestructura y equipamiento temporal o falta de espacios adecuados, señalética, accesibilidad o seguridad.
- Brechas en capacidades institucionales municipales.
- Baja asociatividad de emprendedores locales.
- Escaso uso de tecnologías y canales digitales de promoción.

### Problema Central

- Bajo aprovechamiento del potencial turístico y económico.

### Efectos

- Actividades con bajo impacto turístico y económico.
- Débil visibilidad regional y nacional.
- Desarticulación de la oferta cultural del Biobío.
- Menor dinamismo en las economías locales.
- Pérdida gradual de tradiciones y oficios.
- Reducción del sentido de identidad y pertenencia territorial.

### Efecto Final

- Poca visibilidad de la comuna como punto turístico en la región del Biobío.

**Árbol de Soluciones (u Objetivos):** Transformar cada causa, efecto y problema central en su versión o estado positivo.

### Fin último:

- Contribuir a posicionar el territorio como destino turístico cultural mejorando las competencias técnicas, comerciales y de gestión de los beneficiarios.

### Fines:

- Aumento del impacto turístico y económico de las actividades.
- Fortalecimiento de la identidad cultural y preservación de tradiciones.
- Mayor dinamismo en las economías locales comunales.



Objetivo Central (propósito):

- Fortalecer actividades comunales de la región del Biobío como espacios de identidad, cohesión social y desarrollo económico, en el marco del programa regional Vive Biobío.

Medios (causas transformadas en soluciones):

- Redes de emprendedores locales fortalecidas y asociadas.
- Emprendedores y artesanos capacitados y formalizados con nuevas competencias.
- Promoción digital y comunicacional de las actividades.

## 1. DESCRIPCIÓN DE LOS MONTOS

| MONTOS        | COMPONENTE N°1     | COMPONENTE N°2    | COMPONENTE N°2 |              | COMPONENTE N°2   |                   |
|---------------|--------------------|-------------------|----------------|--------------|------------------|-------------------|
|               | FOMENTO PRODUCTIVO | ENCUENTRO + FERIA | ENCUENTRO      | FERIA        | GRUPOS MUSICALES | DIFUSIÓN          |
|               |                    |                   |                |              | 50% ENCUENTRO    | 5% COMPONENTE N°2 |
| %             | 0,4                | 0,6               | 0,7            | 0,3          | 0,5              | 0,05              |
| \$80.000.000  | \$32.000.000       | \$48.000.000      | \$33.600.000   | \$14.400.000 | \$16.800.000     | \$2.400.000       |
| \$100.000.000 | \$40.000.000       | \$60.000.000      | \$42.000.000   | \$18.000.000 | \$20.000.000     | \$3.000.000       |
| \$120.000.000 | \$48.000.000       | \$72.000.000      | \$50.400.000   | \$21.600.000 | \$20.000.000     | \$3.600.000       |

*\*La contratación de grupos musicales deberá calcularse como el 50% del monto total solicitado para la realización del encuentro productivo de comercialización comunal con un tope máximo de \$20.000.000.*

## 2. DESCRIPCIÓN DE LOS COMPONENTES

| COMPONENTES                                                                            | ACTIVIDADES                                                             | PROPÓSITO                                                                                                                                                                                         | RESULTADOS ESPERADOS                                                                                                                                                                        | QUÉ PODRÁ FINANCIARSE                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | INDICADORES                                                                                                                                                                                         | MEDIOS DE VERIFICACIÓN                                                                                                                                                                           |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>COMPONENTE N°1<br/>PLATAFORMA DE PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y PROMOCIÓN (40%)</b> | Mejoramiento de procesos productivos para productos con identidad local | Mejorar y fortalecer los procesos productivos de productos con identidad local, asegurando la calidad, estandarización y trazabilidad del proceso, sin perder los atributos territoriales y local | Procesos productivos mejorados y estandarizados, fortaleciendo la calidad, trazabilidad y eficiencia, y resguardando los atributos que otorgan identidad y diferenciación al producto local | Asistencias técnicas en levantamiento de información del proceso productivo, optimización de procesos, estandarización de procesos, control de calidad, trazabilidad del proceso productivo, gestión de materia primas e insumos, identificación de equipos y equipamiento, mejora de técnicas de elaboración, resguardo de atributos de identidad local, innovación y mejora productiva, eficiencia productiva, gestión de registros productivos y | N° de procesos productivos diagnosticados.<br>N° de brechas identificadas y priorizadas.<br>N° de productores que implementan mejoras.<br>N° de procesos que cuentan con protocolos o procedimiento | Informes de levantamiento de información.<br>Fichas técnicas y matriz de brechas.<br>Planes de mejora, fichas de seguimiento, informes técnicos, fotografías.<br>Protocolos, manuales, fichas de |



Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.  
Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BKBP97C-852>

|  |  |                                                         |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                      |
|--|--|---------------------------------------------------------|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | culturales que sustentan su identidad y diferenciación. |  | <p>capacidad productiva. Incorporación de equipos y equipamiento, como por ejemplo, <u>arriendo directamente vinculado a una necesidad productiva concreta, ejemplos:</u></p> <p>Equipamiento y maquinaria productiva especializada, para mejorar etapas críticas del proceso productivo.</p> <p>Equipos de procesamiento o transformación, según el tipo de producto.</p> <p>Equipos de envasado, sellado o etiquetado, para mejorar presentación, conservación y estandarización.</p> <p>Equipos de frío o almacenamiento, cuando sea necesario resguardar calidad y características del producto.</p> <p>Equipos de medición y control de calidad, como balanzas, medidores de temperatura, humedad, pH u otros parámetros pertinentes.</p> <p>Infraestructura o espacios productivos habilitados, cuando los productores no cuentan con instalaciones adecuadas para realizar determinadas etapas del proceso.</p> <p>Equipamiento para trazabilidad, como sistemas o dispositivos destinados al registro y seguimiento de materias primas y productos.</p> <p><b>El arriendo busca resolver directamente una brecha productiva y corresponde a equipos/equipamientos que podrán ser utilizados para ejecutar tanto la asistencia técnicas como la feria de productores y artesanos, los cuales serán puestos</b></p> | <p>s estandarizados .</p> <p>N° de productores que mejoran parámetros de calidad.</p> <p>N° de productores que implementan sistemas de trazabilidad.</p> | <p>proceso, registros de producción. Registros de control de calidad, fichas técnicas, análisis de productos. Registros de materias primas, planillas de producción, protocolos de trazabilidad.</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|  |                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                     | <b>temporalmente a<br/>disposición de los<br/>productores durante la<br/>ejecución del programa.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                  |
|--|----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | Comercialización y ventas de productos | Fortalecer las capacidades de los beneficiarios del programa para planificar, gestionar y desarrollar procesos de comercialización, identificando mercados y canales adecuados, construyendo estrategias de venta y generando relaciones comerciales sostenibles. | Beneficiarios con capacidades y herramientas fortalecidas para acceder a nuevos mercados, diversificar sus canales de comercialización, mejorar sus procesos de venta y generar relaciones comerciales sostenibles. | Asistencias técnicas en identificación de mercados y oportunidades comerciales, definición del público objetivo, segmentación de clientes, propuesta de valor comercial, estrategia de precios, canales de comercialización, desarrollo de canales digitales, técnicas de venta, negociación comercial, gestión de clientes, fidelización y recompra, presentación comercial, preparación para ferias y espacios comerciales, vinculación con compradores y empresas, planificación comercial, gestión de inventario y cumplimiento, seguimiento de ventas, evaluación de resultados comerciales. | N° de productos comercializados.<br>N° y monto de ventas realizadas.<br>N° de nuevos clientes.<br>N° de canales de comercialización generados.                                       | Registro de productos y catálogo.<br>Registro de ventas, boletas/facturas y comprobantes.<br>Base o registro de clientes.<br>Registro de canales, fotografías, capturas digitales.                               |
|  | Promoción y difusión de productos      | Fortalecer las capacidades de los beneficiarios del programa para difundir, posicionar y promocionar sus productos de manera efectiva, utilizando herramientas y canales adecuados para llegar a sus públicos objetivos,                                          | Beneficiarios fortalecidos en estrategias de difusión, promoción y posicionamiento comercial, con herramientas y canales adecuados para visibilizar sus productos, ampliar el alcance hacia sus públicos            | Asistencias técnicas en objetivos de comunicación, identificación del público objetivo, construcción del mensaje de valor, identidad y posicionamiento, relato del producto, planificación de campañas promocionales, promociones y activaciones comerciales, marketing digital, comunicación en el punto de venta, alianzas para promoción, gestión de comunidades, comunicación de atributos diferenciadores, medición del impacto promocional.<br>Diseño de material promocional y presentación                                                                                                | N° de beneficiarios asistidos en comunicación y promoción.<br>N° de beneficiarios que implementan herramientas de promoción y difusión.<br>N° de materiales promocionales diseñados. | Listas de asistencia, fichas de asistencia técnica, registro fotográfico.<br>Encuestas, fichas de seguimiento, informes de asistencia técnica.<br>Catálogos, piezas gráficas, afiches, flyers, material digital. |
|  |                                        | generar reconocimiento                                                                                                                                                                                                                                            | objetivos y generar                                                                                                                                                                                                 | visual                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                  |



Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.  
Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BK997C-852>

|  |                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                        |
|--|-----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                                         | nto y apoyar los procesos de comercialización.                                                                                                                                                                                                                                                  | nuevas oportunidad es de comercialización y ventas.                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                        |
|  | Vinculación y relación con consumidores | Fortalecer las capacidades de los beneficiarios para construir, gestionar y mantener relaciones de confianza con sus consumidores, promoviendo la comunicación, participación, satisfacción y fidelización, así como la incorporación de sus opiniones y necesidades en la mejora de productos. | Beneficiarios fortalecidos en la gestión de relaciones con sus consumidores, implementando herramientas de comunicación, atención, satisfacción y fidelización que permitan recoger sus opiniones y necesidades e incorporarlas en la mejora de productos. | Asistencias técnicas en conocimiento del consumidor, identificación de necesidades y expectativas, canales de comunicación con consumidores, atención al cliente, gestión de consultas y requerimientos, medición de satisfacción, recopilación de opiniones y retroalimentación, participación de consumidores, fidelización, construcción de confianza, personalización de la relación, comunicación postventa, construcción de comunidades, generación de recomendaciones, gestión de información de clientes, análisis de tendencias y comportamiento, mejora continua. | N° de beneficiarios asistidos en gestión y relación con clientes.<br>N° de opiniones y niveles de satisfacción de clientes.                      | Listas de asistencia, fichas de asistencia técnica, registro fotográfico. Encuestas, formularios, registros de comentarios.                            |
|  | Desarrollo y agregación de valor        | Fortalecer las capacidades de los beneficiarios del programa para transformar, diferenciar y mejorar sus productos, de manera que respondan mejor a las                                                                                                                                         | Beneficiarios fortalecidos en capacidades para transformar, diferenciar y mejorar sus productos, incorporando las necesidades del mercado y atributos                                                                                                      | Asistencias técnicas en identificación de oportunidades de valor, diseño y mejora del producto, transformación y procesamiento, packaging y presentación, identidad del producto, propuesta de valor, calidad y estandarización, innovación, sostenibilidad como atributo de valor, costeo y precio, validación con consumidores.                                                                                                                                                                                                                                           | N° de beneficiarios asistidos en desarrollo y mejora de productos<br>N° de productos mejorados o transformados.<br>N° de productos con mejora en | Listas de asistencia, fichas de asistencia técnica, registro fotográfico. Fichas de productos, fotografías, informes. Fotografías, diseños, etiquetas, |



Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.

Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BKBD96C-858>

|  |                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                    |
|--|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                                          | necesidades del mercado y generen mayores oportunidades comerciales.                                                                                                                                                                                                                        | de valor que permitan aumentar su competitividad y generar nuevas oportunidades de comercialización.                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | packaging, presentación e identidad.<br>N° de productos con propuesta de valor.<br>N° de productos validados con consumidores.                                                                              | packaging, catálogos.<br>Fichas técnicas con propuestas de valor.<br>Encuestas y/o formularios de validación.                                                                                                      |
|  | Valorización de origen e identidad local | Fortalecer las capacidades de los beneficiarios del programa para desarrollar, transformar, diferenciar y mejorar sus productos, incorporando atributos de calidad, innovación, identidad, origen y presentación que permitan aumentar su valor y generar nuevas oportunidades comerciales. | Beneficiarios fortalecidos en el desarrollo y mejora de sus productos, incorporando atributos de calidad, innovación, identidad, origen y presentación que aumenten su valor agregado, diferenciación y potencial de comercialización. | Asistencias técnicas en identificación y valorización del origen y la identidad territorial, denominaciones de origen e indicaciones geográficas, trazabilidad y origen del producto, construcción de identidad territorial, protección y valorización de atributos diferenciadores, comunicación del origen como atributo de valor. | N° de beneficiarios asistidos en DO/IG (denominación de origen/indicación geográfica).<br>N° de productos identificados y caracterizados.<br>N° de productos evaluados respecto de su potencial para DO/IG. | Listas de asistencia, fichas de asistencia técnica, registro fotográfico. Catastro de productos, fichas de caracterización, informes técnicos. Informes de levantamiento de información, estudios de factibilidad. |
|  | Manejo e inocuidad de alimentos          | Fortalecer las capacidades de los beneficiarios del programa para la manipulación, elaboración, almacenamiento, sanitarias para la conservación, cadena de frío, procesos de elaboración                                                                                                    | Beneficiarios fortalecidos en prácticas de higiene, inocuidad, calidad y cumplimiento de exigencias sanitarias para la conservación, cadena de frío, procesos de elaboración                                                           | Asistencias técnicas en principios básicos de inocuidad alimentaria, buenas prácticas de manipulación, higiene y sanitización, prevención de contaminación, control de materias primas, almacenamiento y conservación, cadena de frío, procesos de elaboración                                                                       | N° de beneficiarios asistidos en principios básicos de inocuidad de alimentos.<br>N° de beneficiarios que implementan                                                                                       | Listas de asistencia, fichas de asistencia técnica, registro fotográfico. Fichas de seguimiento, pautas de evaluación,                                                                                             |



Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.

Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BK997C-852>

|  |                                                     |                                                                                                                                                                                 |                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--|-----------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                                                     | conservación y comercialización segura de alimentos, promoviendo buenas prácticas de higiene e inocuidad, calidad y cumplimiento de las exigencias sanitarias correspondientes. | elaboración, almacenamiento, conservación y comercialización segura de alimentos. | seguros, envasado y embalaje, rotulación y etiquetado, vida útil y conservación, control de calidad, trazabilidad, gestión de residuos, condiciones de infraestructura, equipamiento y utensilios, capacitación del personal, preparación para procesos de autorización sanitaria, cumplimiento de normativa sanitaria, preparación para la comercialización. | buenas prácticas de manipulación e higiene. N° de productores que implementan protocolos de limpieza y sanitización. N° de productores que mejoran sus condiciones de almacenamiento y conservación. N° de beneficiarios que mejoran sus prácticas de envasado y embalaje. N° de beneficiarios que reciben asistencia técnica para preparar su proceso de autorización sanitaria. N° de beneficiarios preparados para comercializar alimentos cumpliendo requisitos sanitarios. | registros fotográficos. Protocolos, registros de limpieza, listas de chequeo. Fichas de inspección, registros fotográficos, registros de temperatura. Registros fotográficos, fichas técnicas, evaluación de productos. Informes técnicos, checklist de requisitos, expediente de preparación. Fichas de evaluación, revisión de productos, informes de asistencia. |
|  | Rescate, preservación y valorización del patrimonio | Contribuir al reconocimiento, rescate, preservación, transmisión                                                                                                                | Conocimientos, prácticas, oficios, productos y expresiones                        | Asistencias técnicas en identificación del patrimonio local, catastro y documentación, rescate de conocimientos y técnicas                                                                                                                                                                                                                                    | N° de elementos del patrimonio cultural y productivo                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Catastro patrimonial, fichas de caracterización, informes técnicos.                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |



Este documento ha sido firmado electrónicamente por el Director de la Ley N° 17.799.  
Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BK690C-852>

|  |                                         |                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|-----------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                                         | valorización del patrimonio cultural y productivo del territorio, fortaleciendo conocimientos, prácticas, oficios, productos y expresiones tradicionales que puedan contribuir al desarrollo de iniciativas económicas sostenibles y a la identidad local. | del territorio reconocidos, preservados, transmitidos y valorizados como elementos de identidad local y oportunidades para el desarrollo de iniciativas económicas sostenibles.  | intergeneracional, fortalecimiento de oficios tradicionales, valorización de productos tradicionales, identidad y relato patrimonial, patrimonio gastronómico, patrimonio productivo. protección de conocimientos tradicionales, difusión del patrimonio, experiencias asociadas al patrimonio, articulación con instituciones culturales y territoriales, participación de cultores y portadores de tradición, sostenibilidad del patrimonio.                                         | caracterizados. N° de conocimientos, prácticas, oficios y productos tradicionales documentados. N° de conocimientos o técnicas tradicionales rescatados y sistematizados. N° de productos tradicionales identificados y valorizados. N° practicante de oficios tradicionales y portadores de tradición participantes en las actividades. | Fichas, registros audiovisuales, fotografías, entrevistas, informes. Registros de entrevistas, documentos de sistematización, archivos audiovisuales. Fichas de producto, catálogos, registros fotográficos. Listas de asistencia, actas, registros audiovisuales |
|  | Imagen e identidad del producto comunal | Desarrollar y posicionar una identidad común que permita reconocer, diferenciar y valorizar los productos y servicios asociados al territorio, fortaleciendo su identidad local y facilitando su promoción, comercialización                               | Productos del territorio diferenciados y posicionados mediante una identidad común, fortaleciendo su reconocimiento, promoción, comercialización y valorización por parte de los | Asistencias técnicas en definición de identidad comunal, construcción de una propuesta de valor territorial, diseño de una identidad visual común, desarrollo de una marca o sello comunal, sistema de identidad, criterios de uso, relato territorial, origen y pertenencia territorial, integración con el patrimonio local, aplicación a productos, aplicación digital, promoción colectiva, ferias y espacios de comercialización, posicionamiento territorial, articulación entre | N° de productores y artesanos que incorporan la identidad territorial en sus productos. N° de productores que incorporan atributos territoriales diferenciadores en su propuesta de valor. N° de productos que                                                                                                                           | Fichas de productos, fotografías, etiquetas, material promocional. Fichas comerciales, catálogos, entrevistas, revisión de productos. Fichas de producto, material gráfico, etiquetas, catálogos, piezas gráficas.                                                |
|  |                                         |                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                  | protección de la identidad.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | incorporan un relato                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Catálogos, piezas gráficas,                                                                                                                                                                                                                                       |



|  |                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--|---------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                                                               | con<br>consumidores.                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                               | Material gráfico promocional para beneficiarios del programa (etiquetas, catálogos, piezas gráficas, etc.)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | asociado a su identidad territorial. N° de productos promocionados conjuntamente bajo la identidad territorial. N° de productores que reportan mejoras en oportunidades de comercialización asociadas al uso de la identidad territorial.                                          | registros fotográficos. Encuestas a beneficiarios, registros de ventas, fichas comerciales.                                                                                                                                                                   |
|  | Formalización y fortalecimiento de las actividades económicas | Fortalecer las capacidades de los beneficiarios del programa para avanzar en la formalización de sus actividades económicas, cumplir con los requerimientos legales, tributarios y administrativos correspondientes, y desarrollar condiciones que les permitan acceder a nuevos | Beneficiarios que avanzan en la formalización y cumplimiento de sus obligaciones legales, tributarias y administrativas, mejorando sus condiciones de acceso a mercados, instrumentos de apoyo y oportunidades de crecimiento | Asistencias técnicas en levantamiento del estado actual del nivel de formalización, orientación sobre tipos de formalización, inicio y regularización de actividades, aspectos tributarios básicos, permisos y autorizaciones, cumplimiento normativo, formalización laboral, ordenamiento administrativo, gestión financiera básica, costos y estructura financiera, acceso a medios de pago, acceso a financiamiento, acceso a instrumentos públicos y privados, acceso a nuevos mercados, educación financiera. | N° de beneficiarios con levantamiento del estado actual del nivel de formalización realizado. N° de beneficiarios que realizan inicio o regularización de actividades. N° de beneficiarios que cuentan con una estructura financiera básica de su negocio. N° de beneficiarios que | Fichas de levantamiento, informes de asistencia técnica. Documentación tributaria, comprobantes o certificados correspondientes. Flujos de caja, presupuestos, registros financieros. Registros de plataformas, comprobantes de habilitación, medios de pago. |
|  |                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | incorporan medios de                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                               |



Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.  
Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BAB900-852>

|                                                                   |                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                   |                                                            | de apoyo y oportunidad es de crecimiento.                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | pago formales/digitales.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|                                                                   | Acceso a financiamiento y fortalecimiento financiero       | Fortalecer las capacidades de los beneficiarios para identificar y acceder a fuentes de financiamiento acordes con sus necesidades, desarrollar proyectos y postulaciones sólidas, y gestionar adecuadamente los recursos obtenidos para impulsar el desarrollo y sostenibilidad de sus actividades productivas y comerciales. | Beneficiarios que mejoran su acceso a fuentes de financiamiento y fortalecen la gestión de los recursos obtenidos, contribuyendo al desarrollo, crecimiento y sostenibilidad de sus actividades productivas y comerciales. | Asistencias técnicas en levantamiento de necesidades de financiamiento, educación financiera básica, diferenciación entre financiamiento e inversión, identificación de fuentes de financiamiento, información sobre instrumentos de apoyo, preparación para postulaciones, formulación de proyectos de inversión, elaboración de presupuestos, evaluación de alternativas de financiamiento, preparación de antecedentes financieros, planificación financiera, flujo de caja, gestión responsable del crédito, cofinanciamiento y aporte propio, acompañamiento en la postulación, seguimiento de recursos obtenidos, rendición y respaldo documental, evaluación de inversiones, articulación con instituciones financieras y de fomento productivo. | N° de beneficiarios con levantamiento de necesidades de financiamiento realizado.<br>N° de beneficiarios que identifican fuentes de financiamiento pertinentes a sus necesidades.<br>N° de beneficiarios informados sobre instrumentos públicos y privados disponibles.<br>N° de beneficiarios que acceden o postulan a fuentes de financiamiento.<br>N° de beneficiarios que obtienen financiamiento. | Fichas de levantamiento, informes de asistencia técnica.<br>Fichas de orientación, planes de financiamiento.<br>Registros de asistencia técnica, material informativo.<br>Formularios y comprobantes de postulación, certificados, resoluciones.<br>Resoluciones, certificados de adjudicación, contratos |
| <b>COMPONENTE N°2<br/>PLATAFORMA DE INTEGRACIÓN Y VINCULACIÓN</b> | Feria de Productores y Artesanos con Identidad Local (30%) | Contribuir al fortalecimiento y valorización de los productores locales, generando                                                                                                                                                                                                                                             | Productores y productos locales visibilizados, valorizados y vinculados                                                                                                                                                    | Implementación de stands asociadas a productores locales, artesanos y/o emprendedores turísticos.<br>Arriendo de elementos para mejorar la presentación de productos, como por                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | N° de productores locales participantes en la feria.<br>N° de productos locales                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Registro de expositores, fichas de inscripción y listas de participantes.<br>Catastro de productos,                                                                                                                                                                                                       |



Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.  
Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BKBP9C-852>

|  |                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--|--------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                                                        | un espacio de promoción, difusión y comercialización que permita visibilizar sus productos, resaltar sus atributos y origen territorial, y fortalecer su reconocimiento como parte de la identidad local.                                                                                | s, fortaleciendo su comercialización y reconocimiento como parte de la identidad territorial                                                                                                       | ejemplo, vitrinas, exhibidores, repisas, sistemas de exhibición.<br><br>Credenciales para la identificación de expositores.<br><br>Arriendo de carpas, escenarios, baños químicos, lavamanos portátiles, equipamiento para mantener condiciones sanitarias adecuadas, generadores eléctricos, iluminación, sonido, mesas y sillas, tarimas, decoración, señalética, permisos y seguros.<br><br>Implementación de condiciones de accesibilidad universal para personas con movilidad reducida.                   | exhibidos y comercializado en la feria.<br>N° de visitantes que participan en el encuentro.<br>N° de ventas de productores participantes de la feria.<br>Monto total de ventas de productores participantes de la feria.<br>Nivel de satisfacción de los productores participantes de la feria.<br>Nivel de satisfacción de los visitantes que participan del encuentro. | fichas de expositores y registro fotográfico.<br>Registro de asistencia, conteo de visitantes, estimación de aforo.<br>Registro de ventas declarado por cada productor, planillas de venta, comprobantes de pago.<br>Planilla consolidada de ventas de los expositores.<br>Encuesta de satisfacción.<br>Encuesta de satisfacción o encuesta de percepción. |
|  | Encuentro Productivo de Comercialización Comunal (70%) | Contribuir a la preservación, difusión y valorización de las tradiciones, costumbres y expresiones culturales del territorio, fortaleciendo la identidad local o provincial mediante la puesta en valor de manifestaciones gastronómicas, artesanales, musicales, productivas y sociales | Tradiciones, conocimientos, oficios y expresiones culturales del territorio preservados, difundidos y valorizados, fortaleciendo la identidad local y su reconocimiento por parte de la comunidad. | Contratación de grupos musicales: grupos folclóricos, exponentes de música campesina, elencos de cueca, de danzas tradicionales y otros artistas.<br><br><b>El monto deberá calcularse como el 50% del monto total solicitado para la realización del encuentro productivo de comercialización comunal con un tope máximo de \$20.000.000.</b><br><br><b>Se deberá priorizar la contratación de grupos musicales locales.</b><br><br>Animadores, técnicos de iluminación y sonido.<br><br>Gastos asociados a la |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |



Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799

Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BK997C-852>

|  |  |                                            |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |  |  |
|--|--|--------------------------------------------|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
|  |  | <p>propias de las comunidades</p> <p>.</p> |  | <p>coordinación de la seguridad de las actividades.</p> <p>Gastos asociados a la gestión de residuos para su adecuado tratamiento, reciclaje y/o disposición final.</p> <p>Diseño e impresión de material de difusión promocional que refuerce la identidad local, como por ejemplo, fichas de productos, mapas o elementos interpretativos del territorio, material y piezas gráficas, difusión en medios radiales locales, prensa escrita y redes sociales. <u>La difusión no constituye un gasto obligatorio. En caso de que sea pertinente para la ejecución de la iniciativa, el monto destinado a este concepto no podrá exceder el 5% del monto total solicitado para la ejecución del Componente N°2.</u></p> |  |  |
|--|--|--------------------------------------------|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|

### 3. ACTIVIDADES

Al completar la información correspondiente a los componentes, la plataforma autocompletará en esta etapa el nombre del componente consignado. Luego el formulador deberá asignar las actividades de cada componente y a su vez se requiere que se detalle cada una de éstas.

- Asignar actividades al componente.
- Descripción de actividades.

### 4. PRESUPUESTO Y CAJA

Para completar la información del presupuesto, el formulador deberá hacer “click” en el enunciado o frase de los antecedentes que se requiere detallar y se desplegará una ventana con el detalle de la información que debe completar. El monto debe estar calculado en pesos chilenos.



- a. Presupuesto detallado: en esta etapa la información se autocompleta con lo que se ha detallado en las fases anteriores.
- b. Para completar la información de costos o montos en \$, deben seleccionar el símbolo (“extensión de línea”), identificado como un lápiz. Se debe completar:
  - Ítem presupuestario al que se imputa el gasto, según los ítems de Consultorías, Contratación del Programa y Gastos Administrativos.
  - Detalle del financiamiento del FNDR por ítem presupuestario según SISREC.
  - Descripción del gasto, unidad de medida, cantidad, precio unitario y el total del gasto por actividad que se autocompletará.
- c. Clasificación de gastos: los gastos se deben completar de acuerdo con la siguiente clasificación, teniendo especial precaución en dar cumplimiento a los máximos permitidos por ítems o subítems, según las siguientes indicaciones:

\*Los porcentajes, gastos financiables, restricciones y demás condiciones deberán ajustarse a la Ley de Presupuestos, glosas, instructivos de programas y normativa que se encuentre vigente para el año 2027.



ÍTEM CONTRATACIÓN DE PROGRAMA

|                                 | SISREC                 | SUBÍTEMS<br>CONTRATACIÓN DE<br>PROGRAMA | DEFINICIÓN                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|---------------------------------|------------------------|-----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| CONTRATACIÓN<br>DE<br>PROGRAMAS | PERSONAL               | SERVICIOS<br>PERSONALES                 | Gastos por concepto de remuneraciones u honorarios de personas naturales que desarrollen directamente actividades correspondientes a un componente específico (por ejemplo: relatores, facilitadores, profesionales de la salud, etc.). El personal contratado a honorarios deberá contar con la calidad de "Agente Público" y su vínculo cesará de pleno derecho, una vez finalizado el Convenio de Transferencia que sirvió de fundamento a su contratación.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|                                 | GASTOS DE<br>OPERACIÓN | SUBCONTRATACIÓN                         | Corresponde a la externalización de servicios, que sean imprescindibles y debidamente justificados, para ejecutar acciones que no son inherentes al giro u objetivos de la institución postulante. Ejemplo: producción de actividad, otros similares.<br>En el caso de que se deba recurrir a la externalización o subcontratación de servicios, ésta debe ser debidamente fundada y justificada en razón del cumplimiento del propósito del programa. Además, deberá informarse detalladamente cuáles son las actividades o acciones que es necesario externalizar.<br><b><u>Debe adjuntar al menos tres cotizaciones por cada subcontratación, con el detalle del servicio a contratar.</u></b>                                                                                                                                                                   |
|                                 | GASTOS DE<br>OPERACIÓN | MATERIAL DE<br>DIFUSIÓN                 | Se podrá considerar en el presupuesto de la iniciativa recursos para material de promoción y difusión del programa, tales como: material gráfico, afiches publicitarios y otros. En todo material de promoción y difusión la entidad ejecutora deberá cumplir con lo siguiente:<br>Señalar que la iniciativa es financiada por el Gobierno Regional del Biobío, en el marco del programa Vive Biobío y ejecutada por la institución a la que se le hayan asignado los recursos.<br>Consignando los logos institucionales del Gobierno Regional del Biobío, de Vive Biobío y del Municipio respectivo.<br><b><u>La difusión no constituye un gasto obligatorio. En caso de que sea pertinente para la ejecución de la iniciativa, el monto destinado a este concepto no podrá exceder el 5% del monto total solicitado para la ejecución del Componente N°2.</u></b> |



Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.

Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BKBD96C-858>

## VIII. INDICADORES DE IMPACTO Y MEDIOS DE VERIFICACIÓN

Para medir la ejecución, cobertura, desempeño económico y cumplimiento de los componentes del programa, al término de su ejecución, las entidades ejecutoras deberán entregar al Gobierno Regional mediante un oficio firmado por el Alcalde, un informe, el cual contenga los indicadores y medios de verificación del Componente N°2: Plataforma de Integración y Vinculación Comunal.

Los indicadores y medios de verificación son los siguientes:

|   | INDICADORES DE IMPACTO                                              | MEDIOS DE VERIFICACIÓN                                                                     |
|---|---------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | N° de productores locales participantes en la feria.                | Registro de expositores, fichas de inscripción y listas de participantes.                  |
| 2 | N° de productos locales exhibidos y comercializados en la feria.    | Catastro de productos, fichas de expositores y registro fotográfico.                       |
| 3 | N° de visitantes que participan en el encuentro productivo.         | Registro de asistencia, conteo de visitantes, estimación de aforo.                         |
| 4 | N° de ventas de productores participantes de la feria.              | Registro de ventas declarado por cada productor, planillas de venta, comprobantes de pago. |
| 5 | Monto total de ventas de productores participantes de la feria.     | Planilla consolidada de ventas de los expositores.                                         |
| 6 | Nivel de satisfacción de los productores participantes de la feria. | Encuesta de satisfacción.                                                                  |
| 7 | Nivel de satisfacción de los visitantes el encuentro productivo.    | Encuesta de satisfacción o encuesta de percepción.                                         |

## IX. SIGUIENTES ETAPAS

Como se indicó anteriormente, hasta la obtención del Certificado de Consejo Regional, la coordinación entre el Municipio y el Gobierno Regional del Biobío deberá realizarse con la División de Fomento e Industria, específicamente a través de la Unidad de Fomento, la que actuará, para estos efectos, como apoyo estratégico de la iniciativa.

Una vez obtenido el Certificado CORE, la coordinación para la elaboración y suscripción del Convenio de Transferencia, así como para la transferencia de los recursos, deberá realizarse con el Departamento de FNDR, dependiente de la División de Presupuesto e Inversión Regional.



Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.

Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BKBD96C-858>

## **Anexo N°1:**

Como se indicó anteriormente, para la formulación de la iniciativa se establece **una actividad obligatoria**, correspondiente al **mejoramiento de procesos productivos**, la cual deberá complementarse con una o más **actividades y acciones elegibles**. Cada municipio deberá seleccionar, durante la formulación de la iniciativa, aquellas actividades y acciones que tengan mayor pertinencia y coherencia con las brechas y necesidades identificadas en la comuna. En consecuencia, no se deberá incorporar la totalidad de las acciones señaladas como ejemplos para cada actividad, pudiendo seleccionar únicamente aquellas que respondan a las características y objetivos de la iniciativa. Una vez seleccionadas e incorporadas al programa aprobado, las actividades y acciones comprometidas deberán ser ejecutadas en su totalidad en los términos establecidos en el programa.

### **1. Mejoramiento de procesos productivos para productos con identidad local (ACTIVIDAD OBLIGATORIA).**

Mejorar y fortalecer los procesos productivos de productos con identidad local, asegurando la calidad, estandarización y trazabilidad del proceso, sin perder los atributos territoriales y culturales que sustentan su identidad y diferenciación.

Dentro de su línea de acción, podría incluir las siguientes actividades:

- **Levantamiento de información del proceso productivo:** identificar las etapas, recursos, capacidades y principales dificultades presentes en los procesos de elaboración de los productos.
- **Optimización de procesos:** revisar y mejorar las distintas etapas del proceso productivo, buscando aumentar la eficiencia, reducir pérdidas y optimizar el uso de materias primas, insumos, tiempo y recursos.
- **Estandarización de procesos:** establecer procedimientos, metodologías y parámetros que permitan mantener una calidad homogénea en la elaboración de los productos.
- **Control de calidad:** incorporar mecanismos de control y verificación que permitan asegurar las características, condiciones y estándares de calidad definidos para cada producto.
- **Trazabilidad del proceso productivo:** implementar sistemas y registros que permitan identificar el origen de las materias primas, las etapas de elaboración y las condiciones asociadas al proceso productivo.
- **Gestión de materias primas e insumos:** mejorar la selección, adquisición, almacenamiento y utilización de materias primas e insumos, priorizando aquellos que contribuyan a mantener la identidad y calidad del producto.
- **Identificación de equipo y equipamiento:** identificar necesidades de herramientas, equipos y tecnologías que permitan mejorar la eficiencia, capacidad y calidad de los procesos productivos.
- **Mejora de técnicas de elaboración:** fortalecer conocimientos y prácticas productivas, incorporando técnicas que permitan mejorar el rendimiento, calidad, presentación y conservación de los productos.
- **Resguardo de atributos de identidad local:** identificar y preservar aquellos conocimientos, técnicas, materias primas, recetas, procesos, prácticas y características que otorgan identidad territorial y diferenciación al producto.
- **Innovación y mejora productiva:** incorporar mejoras e innovaciones en los procesos y productos, procurando mantener su vínculo con el territorio, las tradiciones y los atributos que sustentan su

identidad local.

Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.

Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BKBD96C-858>



- **Eficiencia productiva:** implementar medidas orientadas a optimizar tiempos, recursos, costos y capacidad de producción, favoreciendo una mayor sostenibilidad de la actividad productiva.
- **Gestión de registros productivos:** implementar registros que permitan documentar cantidades producidas, materias primas utilizadas, tiempos de elaboración, controles de calidad y otros antecedentes relevantes del proceso.
- **Capacidad productiva:** evaluar y mejorar la capacidad de producción, considerando la demanda, disponibilidad de recursos, tiempos de elaboración y posibilidades de crecimiento de la actividad.

## 2. Comercialización y ventas de productos (ACTIVIDAD ELEGIBLE).

Fortalecer las capacidades de los beneficiarios del programa para planificar, gestionar y desarrollar procesos de comercialización, identificando mercados y canales adecuados, construyendo estrategias de venta y generando relaciones comerciales sostenibles.

Dentro de su línea de acción, podría incluir las siguientes actividades:

- **Identificación de mercados y oportunidades comerciales:** reconocer dónde existen oportunidades para los productos, qué mercados son más atractivos y cuáles presentan mejores condiciones de acceso.
- **Definición del público objetivo:** identificar a quién se quiere vender, considerando características, necesidades, hábitos de compra y capacidad de pago.
- **Segmentación de clientes:** diferenciar grupos de consumidores y adaptar la estrategia comercial a cada segmento.
- **Propuesta de valor comercial:** definir claramente qué ofrece el producto, qué problema resuelve y qué lo diferencia de otras alternativas.
- **Estrategia de precios:** aprender a determinar precios considerando costos, margen esperado, competencia, percepción de valor y disposición de pago del consumidor.
- **Canales de comercialización:** identificar y evaluar distintas alternativas para llegar al consumidor: venta directa, tiendas, distribuidores, ferias, comercio electrónico, redes sociales, marketplaces, alianzas comerciales, entre otros.
- **Desarrollo de canales digitales:** incorporación de herramientas digitales para exhibir, promocionar y vender productos.
- **Técnicas de venta:** desarrollar habilidades para presentar productos, detectar necesidades, argumentar beneficios, manejar objeciones y cerrar ventas.
- **Negociación comercial:** fortalecer capacidades para negociar precios, volúmenes, condiciones de pago, plazos y acuerdos con clientes o intermediarios.
- **Gestión de clientes:** organizar información de clientes actuales y potenciales, realizar seguimiento y mantener una relación comercial activa.
- **Fidelización y recompra:** desarrollar estrategias para que los clientes vuelvan a comprar y recomienden el producto.
- **Presentación comercial:** preparar catálogos, fichas de productos, muestras, material promocional, propuestas comerciales y otros recursos para facilitar la venta.
- **Preparación para ferias y espacios comerciales:** desarrollar capacidades para presentar productos, interactuar con potenciales clientes, generar contactos y aprovechar oportunidades de negocio.
- **Vinculación con compradores y empresas:** facilitar el acceso a nuevos clientes, distribuidores, empresas, instituciones y otros actores que puedan generar oportunidades comerciales.
- **Planificación comercial:** establecer objetivos de venta, públicos prioritarios, canales, acciones,

responsables y plazos.

Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.

Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BKBD96C-858>



- **Gestión de inventario y cumplimiento:** relacionar las ventas con la capacidad productiva, disponibilidad de productos, tiempos de entrega y compromisos adquiridos con los clientes.
- **Seguimiento de ventas:** registrar ventas, clientes, productos más demandados, canales más efectivos y comportamiento de compra.
- **Evaluación de resultados comerciales:** utilizar indicadores para identificar qué estrategias están funcionando y cuáles necesitan ser modificadas.

### 3. Promoción y comunicación de productos (ACTIVIDAD ELEGIBLE).

Fortalecer las capacidades de los beneficiarios del programa para comunicar, posicionar y promocionar sus productos de manera efectiva, utilizando herramientas y canales adecuados para llegar a sus públicos objetivos, generar reconocimiento y apoyar los procesos de comercialización.

Dentro de su línea de acción, podría incluir las siguientes actividades:

- **Definición de objetivos de comunicación:** establecer qué se busca lograr con cada acción: dar a conocer, posicionar, generar consultas, aumentar ventas, fidelizar, lanzar un producto, etc.
- **Identificación del público objetivo:** determinar a quién se quiere comunicar y adaptar los mensajes según sus características, intereses y necesidades.
- **Construcción del mensaje de valor:** aprender a comunicar de manera clara qué hace diferente al producto, cuáles son sus beneficios y por qué debería ser elegido.
- **Identidad y posicionamiento:** desarrollar elementos que permitan reconocer y diferenciar el producto frente a otras alternativas.
- **Relato del producto:** construir una historia en torno al producto, su origen, proceso de elaboración, propósito, territorio o atributos diferenciadores.
- **Diseño de material promocional:** desarrollar catálogos, folletos, tarjetas, afiches, fichas de productos, material audiovisual y otros recursos.
- **Fotografía y presentación visual:** mejorar la forma en que los productos son mostrados, especialmente para su promoción en canales digitales.
- **Planificación de campañas promocionales:** diseñar campañas considerando objetivos, público, mensaje, canales, duración y recursos disponibles.
- **Promociones y activaciones comerciales:** desarrollar descuentos, lanzamientos, muestras, concursos, degustaciones, demostraciones y otras acciones destinadas a incentivar la compra.
- **Marketing digital:** incorporar herramientas como redes sociales, correo electrónico, publicidad digital, posicionamiento en buscadores y plataformas de venta.
- **Comunicación en el punto de venta:** mejorar la exhibición, señalética, información disponible y presentación de los productos para favorecer la decisión de compra.
- **Alianzas para promoción:** generar colaboraciones con otros emprendimientos, organizaciones, comercios, instituciones, influencers o actores del territorio para ampliar el alcance de la comunicación.
- **Gestión de comunidades:** generar vínculos sostenidos con consumidores mediante contenidos, actividades, beneficios y espacios de participación.
- **Comunicación de atributos diferenciadores:** aprender a comunicar elementos como origen, calidad, elaboración artesanal, innovación, sostenibilidad, identidad territorial u otros atributos que agreguen valor.
- **Medición del impacto promocional:** evaluar alcance, interacción, consultas, nuevos clientes, ventas y otros indicadores asociados a las acciones de comunicación.



#### 4. Vinculación y relación con consumidores (ACTIVIDAD ELEGIBLE).

Fortalecer las capacidades de los beneficiarios para construir, gestionar y mantener relaciones de confianza con sus consumidores, promoviendo la comunicación, participación, satisfacción y fidelización, así como la incorporación de sus opiniones y necesidades en la mejora de productos.

Dentro de su línea de acción, podría incluir las siguientes actividades:

- **Conocimiento del consumidor:** comprender quiénes son los clientes, qué necesitan, qué valoran, cómo compran y qué factores influyen en sus decisiones.
- **Identificación de necesidades y expectativas:** desarrollar mecanismos para conocer qué esperan los consumidores de los productos y servicios.
- **Canales de comunicación con consumidores:** establecer medios formales y accesibles para recibir consultas, opiniones, sugerencias y requerimientos.
- **Atención al cliente:** desarrollar habilidades para entregar una atención cercana, oportuna y consistente antes, durante y después de la compra.
- **Gestión de consultas y requerimientos:** establecer procedimientos para responder preguntas y resolver necesidades de los consumidores.
- **Medición de satisfacción:** implementar encuestas, entrevistas, evaluaciones u otros mecanismos que permitan conocer la experiencia de los consumidores.
- **Recopilación de opiniones y retroalimentación:** generar espacios para que los consumidores puedan evaluar productos, servicios y experiencias.
- **Participación de consumidores:** incorporar a los consumidores en procesos como prueba de productos, validación de nuevos formatos, degustaciones o actividades participativas.
- **Fidelización:** desarrollar estrategias para incentivar la recompra y fortalecer la relación con clientes habituales.
- **Construcción de confianza:** fortalecer elementos como transparencia, cumplimiento de compromisos, calidad, información clara y respuesta oportuna.
- **Personalización de la relación:** utilizar información sobre los consumidores para adaptar productos, servicios, comunicaciones y ofertas.
- **Comunicación postventa:** mantener contacto con el consumidor después de la compra para conocer su experiencia y favorecer nuevas oportunidades.
- **Construcción de comunidades:** generar espacios donde consumidores puedan relacionarse con la marca, producto, emprendimiento u organización.
- **Generación de recomendaciones:** incentivar que los consumidores satisfechos compartan sus experiencias y recomienden los productos.
- **Gestión de información de clientes:** organizar y utilizar adecuadamente la información obtenida de los consumidores para apoyar la toma de decisiones.
- **Análisis de tendencias y comportamiento:** utilizar la información obtenida de los consumidores para detectar nuevas necesidades y oportunidades.
- **Mejora continua:** convertir las opiniones, reclamos, sugerencias y comportamientos de los consumidores en acciones concretas de mejora.

#### 5. Desarrollo y agregación de valor a productos (ACTIVIDAD ELEGIBLE).

Fortalecer las capacidades de los beneficiarios del programa para transformar, diferenciar y mejorar sus productos, de manera que respondan mejor a las necesidades del mercado y generen mayores oportunidades comerciales.



Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.

Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BKBD96C-858>

Dentro de su línea de acción, podría incluir las siguientes actividades:

- **Identificación de oportunidades de valor:** qué características puede incorporar el producto para diferenciarse.
- **Diseño y mejora del producto:** calidad, presentación, formato, variedad, funcionalidad, etc.
- **Transformación y procesamiento:** cuando corresponda, convertir materias primas en productos con mayor grado de elaboración.
- **Packaging y presentación:** envases, etiquetas, diseño y formatos atractivos para el consumidor.
- **Identidad del producto:** nombre, relato, atributos y elementos diferenciadores.
- **Propuesta de valor:** enseñar a responder *¿por qué un consumidor debería elegir este producto y no otro?*
- **Calidad y estandarización:** mantener características consistentes del producto.
- **Innovación:** desarrollo de nuevos productos o adaptación de los existentes.
- **Sostenibilidad como atributo de valor:** uso responsable de materiales, economía circular, producción local, trazabilidad, etc.
- **Costeo y precio:** calcular cuánto cuesta agregar valor y cómo ese valor puede reflejarse en el precio final.
- **Validación con consumidores:** probar nuevos formatos, presentaciones o atributos antes de invertir en ellos.

#### 6. Valorización de origen e identidad local (ACTIVIDAD ELEGIBLE).

Fortalecer las capacidades de los beneficiarios del programa para desarrollar, transformar, diferenciar y mejorar sus productos, incorporando atributos de calidad, innovación, identidad, origen y presentación que permitan aumentar su valor y generar nuevas oportunidades comerciales.

Dentro de su línea de acción, podría incluir las siguientes actividades:

- **Identificación y valorización del origen y la identidad local:** reconocer atributos vinculados al territorio, tradiciones, conocimientos, materias primas y formas de producción que puedan diferenciar un producto y aumentar su valor para los consumidores.
- **Denominaciones de origen e indicaciones geográficas:** conocer estas herramientas de diferenciación y protección, identificar productos que podrían tener potencial y orientar a los beneficiarios respecto de los requisitos y procesos para su reconocimiento.
- **Trazabilidad y origen del producto:** fortalecer mecanismos que permitan demostrar y comunicar de dónde proviene el producto, cómo fue elaborado y qué características lo vinculan con un territorio determinado.
- **Construcción de identidad territorial:** incorporar elementos culturales, históricos y productivos del territorio en el desarrollo y posicionamiento del producto.
- **Protección y valorización de atributos diferenciadores:** identificar características que puedan ser protegidas o utilizadas como elementos de posicionamiento comercial.
- **Comunicación del origen como atributo de valor:** enseñar a transformar el origen territorial en un elemento de la propuesta de valor y comunicarlo de manera atractiva al consumidor.

*\*Esta actividad tiene relación con el fomento productivo, por lo tanto, su financiamiento debe contribuir a poner en valor productos, servicios, oficios o actividades económicas del territorio.*



## 7. Manejo e inocuidad de alimentos (ACTIVIDAD ELEGIBLE).

Fortalecer las capacidades de los beneficiarios del programa para la manipulación, elaboración, almacenamiento, conservación y comercialización segura de alimentos, promoviendo buenas prácticas de higiene e inocuidad, calidad y cumplimiento de las exigencias sanitarias correspondientes.

Dentro de su línea de acción, podría incluir las siguientes actividades:

- **Principios básicos de inocuidad alimentaria:** comprender los principales riesgos asociados a la elaboración y manipulación de alimentos.
- **Buenas prácticas de manipulación:** desarrollar hábitos adecuados de higiene personal, limpieza y manipulación durante todo el proceso.
- **Higiene y sanitización:** conocer procedimientos para la limpieza y desinfección de instalaciones, equipos, utensilios y superficies.
- **Prevención de contaminación:** identificar y prevenir contaminación física, química, biológica y contaminación cruzada.
- **Control de materias primas:** criterios para recepción, selección, almacenamiento y conservación de ingredientes.
- **Almacenamiento y conservación:** conocer condiciones adecuadas de temperatura, humedad, ventilación y organización según el tipo de alimento.
- **Cadena de frío:** manejo y control de temperaturas cuando corresponda.
- **Procesos de elaboración seguros:** incorporar prácticas de control durante las distintas etapas de producción.
- **Envasado y embalaje:** conocer alternativas de envases adecuados para proteger los alimentos y mantener su calidad.
- **Rotulación y etiquetado:** comprender los elementos que deben considerarse en la presentación e información del producto, según corresponda.
- **Vida útil y conservación:** conocer factores que afectan la duración y calidad de los alimentos y la importancia de establecer condiciones adecuadas de conservación.
- **Control de calidad:** establecer procedimientos básicos para verificar que los productos mantengan condiciones adecuadas antes de su comercialización.
- **Trazabilidad:** implementar mecanismos que permitan identificar el origen de materias primas y realizar seguimiento de los productos elaborados.
- **Gestión de residuos:** desarrollar prácticas adecuadas para la disposición y manejo de residuos generados durante la elaboración.
- **Condiciones de infraestructura:** reconocer las características que deben cumplir los espacios destinados a la elaboración y manipulación de alimentos.
- **Equipamiento y utensilios:** seleccionar, mantener y utilizar adecuadamente los elementos empleados en los procesos productivos.
- **Capacitación del personal:** fortalecer conocimientos y prácticas de quienes participan en la elaboración y manipulación.
- **Preparación para procesos de autorización sanitaria:** orientar a los beneficiarios respecto de las condiciones y antecedentes que correspondan a su actividad.
- **Cumplimiento de normativa sanitaria:** conocer las principales obligaciones aplicables a la actividad alimentaria. **Preparación para la comercialización:** asegurar que el producto pueda llegar al consumidor manteniendo condiciones adecuadas de seguridad y calidad.



## 8. Rescate, preservación y valorización del patrimonio (ACTIVIDAD ELEGIBLE).

Contribuir al reconocimiento, rescate, preservación, transmisión y valorización del patrimonio cultural y productivo del territorio, fortaleciendo conocimientos, prácticas, oficios, productos y expresiones tradicionales que puedan contribuir al desarrollo de iniciativas económicas sostenibles y a la identidad local.

Dentro de su línea de acción, podría incluir las siguientes actividades:

- **Identificación del patrimonio local:** reconocer oficios, saberes, técnicas, productos, recetas, prácticas, tradiciones y expresiones vinculadas al territorio.
- **Catastro y documentación:** registrar conocimientos, procesos y prácticas que se encuentren en riesgo de desaparecer.
- **Rescate de conocimientos y técnicas tradicionales:** recuperar prácticas productivas, artesanales, gastronómicas o culturales transmitidas entre generaciones.
- **Transmisión intergeneracional:** generar espacios donde personas con conocimientos tradicionales puedan transmitirlos a nuevas generaciones.
- **Fortalecimiento de oficios tradicionales:** apoyar la continuidad y profesionalización de actividades y oficios vinculados al patrimonio.
- **Valorización de productos tradicionales:** identificar productos que poseen un valor histórico, cultural o territorial y desarrollar estrategias para ponerlos en valor.
- **Identidad y relato patrimonial:** construir relatos que permitan comunicar el origen, historia y significado cultural de productos y prácticas.
- **Patrimonio gastronómico:** rescatar preparaciones, ingredientes, técnicas culinarias y tradiciones alimentarias propias del territorio.
- **Patrimonio productivo:** reconocer formas tradicionales de producción que constituyan parte de la identidad local.
- **Protección de conocimientos tradicionales:** promover buenas prácticas para reconocer y proteger los conocimientos y aportes de las comunidades y cultores.
- **Difusión del patrimonio:** desarrollar actividades, exposiciones, ferias, publicaciones, contenidos digitales y otras iniciativas de difusión.
- **Experiencias asociadas al patrimonio:** transformar determinados conocimientos, oficios o productos en experiencias que puedan ser conocidas y valoradas por visitantes y consumidores.
- **Articulación con instituciones culturales y territoriales:** generar vínculos con museos, municipios, organizaciones culturales, establecimientos educacionales, cultores y otras instituciones.
- **Participación de cultores y portadores de tradición:** incorporar a las personas que mantienen estos conocimientos como actores centrales del proceso de rescate.
- **Sostenibilidad del patrimonio:** buscar mecanismos que permitan que las prácticas patrimoniales puedan mantenerse en el tiempo y generar oportunidades para quienes las desarrollan.

*\*Esta actividad tiene relación con el fomento productivo, por lo tanto, su financiamiento debe contribuir a poner en valor productos, servicios, oficios o actividades económicas del territorio.*

## 9. Imagen e identidad de producto comunal (ACTIVIDAD ELEGIBLE).

Desarrollar y posicionar una identidad común que permita reconocer, diferenciar y valorizar los productos y servicios asociados al territorio, fortaleciendo su identidad local y facilitando su promoción, comercialización y vinculación con consumidores.



Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.

Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BKBD96C-858>

Dentro de su línea de acción, podría incluir las siguientes actividades:

- **Definición de identidad comunal:** identificar los atributos, valores, elementos culturales, productivos, naturales e históricos que caracterizan a la comuna.
- **Construcción de una propuesta de valor territorial:** definir qué hace especiales o diferentes a los productos asociados a la comuna.
- **Diseño de una identidad visual común:** desarrollar elementos gráficos que permitan reconocer los productos como parte de un mismo territorio.
- **Marca o sello comunal:** evaluar la creación de una marca, sello o distintivo que pueda ser utilizado por productos que cumplan determinados criterios.
- **Sistema de identidad:** establecer colores, tipografías, símbolos, estilos fotográficos y otros elementos que permitan mantener coherencia entre los distintos productos.
- **Criterios de uso:** definir quiénes pueden utilizar la identidad, bajo qué condiciones y qué requisitos deben cumplir los productos.
- **Relato territorial:** construir una narrativa que explique qué representa la comuna, sus productos, sus personas, tradiciones y atributos.
- **Origen y pertenencia territorial:** incorporar el lugar de producción como un atributo de valor para el consumidor.
- **Integración con el patrimonio local:** incorporar elementos patrimoniales, culturales e históricos de manera respetuosa y coherente.
- **Aplicación a productos:** desarrollar orientaciones para que la identidad pueda utilizarse en envases, etiquetas, packaging, material promocional y espacios de comercialización.
- **Aplicación digital:** adaptar la identidad para redes sociales, sitios web, catálogos y plataformas de comercialización.
- **Promoción colectiva:** generar campañas que permitan posicionar no solo productos individuales, sino también la comuna como territorio productor.
- **Ferias y espacios de comercialización:** utilizar la identidad común para generar una presentación homogénea y reconocible en actividades comerciales.
- **Posicionamiento territorial:** asociar progresivamente la comuna con determinados atributos, productos o valores reconocibles por consumidores.
- **Articulación entre productores:** generar una identidad que permita que distintos emprendimientos se beneficien de una estrategia de promoción colectiva.
- **Gestión y protección de la identidad:** establecer mecanismos para asegurar el correcto uso de la marca o sello y evitar que pierda su valor por un uso indiscriminado.

*\*Esta actividad tiene relación con el fomento productivo, por lo tanto, su financiamiento debe contribuir a poner en valor productos, servicios, oficios o actividades económicas del territorio.*

## 10. Formalización y fortalecimiento de las actividades económicas (ACTIVIDAD ELEGIBLE).

Fortalecer las capacidades de los beneficiarios del programa para avanzar en la formalización de sus actividades económicas, cumplir con los requerimientos legales, tributarios y administrativos correspondientes, y desarrollar condiciones que les permitan acceder a nuevos mercados, instrumentos de apoyo y oportunidades de crecimiento.



Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la ley N° 19.799.

Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BKBD96C-858>

Dentro de su línea de acción, podría incluir las siguientes actividades:

- **Levantamiento del estado actual del nivel de formalización:** identificar en qué situación se encuentra cada beneficiario y cuáles son sus principales brechas para avanzar.
- **Orientación sobre tipos de formalización:** conocer las distintas alternativas jurídicas y administrativas disponibles según el tipo de actividad.
- **Inicio y regularización de actividades:** acompañar a los beneficiarios en los procesos necesarios para desarrollar su actividad de manera formal.
- **Aspectos tributarios básicos:** comprender obligaciones tributarias, documentación de ventas, facturación y otros aspectos asociados a la actividad comercial.
- **Permisos y autorizaciones:** identificar los permisos, patentes, resoluciones o autorizaciones que puedan ser necesarios según el tipo de producto o actividad.
- **Cumplimiento normativo:** conocer las principales exigencias que afectan a la actividad económica y cómo cumplirlas.
- **Formalización laboral:** cuando corresponda, entregar orientación respecto de contratación, obligaciones laborales y seguridad social.
- **Ordenamiento administrativo:** desarrollar herramientas para organizar documentación, registros, ingresos, gastos y obligaciones.
- **Gestión financiera básica:** diferenciar las finanzas personales de las del negocio, registrar costos, ingresos y utilidades.
- **Costos y estructura financiera:** conocer cuánto cuesta producir y comercializar, calcular márgenes y determinar precios sostenibles.
- **Acceso a medios de pago:** incorporar mecanismos formales de cobro y pago que faciliten las transacciones con consumidores y empresas.
- **Acceso a financiamiento:** preparar a los beneficiarios para acceder a alternativas de financiamiento, capital de trabajo u otros instrumentos.
- **Acceso a instrumentos públicos y privados:** facilitar el conocimiento y acceso a programas de apoyo, fondos, subsidios, capacitaciones y otras oportunidades.
- **Acceso a nuevos mercados:** mostrar cómo la formalización puede facilitar la venta a empresas, instituciones, distribuidores y otros compradores que requieren proveedores formalizados.
- **Educación financiera:** fortalecer capacidades para tomar decisiones económicas informadas.

#### **11. Acceso a financiamiento y fortalecimiento financiero (ACTIVIDAD ELEGIBLE).**

Fortalecer las capacidades de los beneficiarios para identificar y acceder a fuentes de financiamiento acordes con sus necesidades, desarrollar proyectos y postulaciones sólidas, y gestionar adecuadamente los recursos obtenidos para impulsar el desarrollo y sostenibilidad de sus actividades productivas y comerciales.

Dentro de su línea de acción, podría incluir las siguientes actividades:

- **Levantamiento de necesidades de financiamiento:** identificar para qué necesita recursos cada beneficiario: inversión, capital de trabajo, equipamiento, infraestructura, comercialización, innovación, formalización, etc.
- **Educación financiera básica:** fortalecer conocimientos sobre ingresos, gastos, costos, endeudamiento, ahorro, inversión y flujo de caja.
- **Diferenciación entre financiamiento e inversión:** comprender cuándo corresponde financiar capital de trabajo y cuándo realizar inversiones de largo plazo.
- **Identificación de fuentes de financiamiento:** conocer alternativas públicas, privadas, bancarias, cooperativas, fondos concursables y otras modalidades disponibles.

Este documento ha sido firmado electrónicamente y está sujeto a la Ley 19.799.

Para verificar la integridad y autenticidad de este documento ingrese al siguiente link:

<https://doc.digital.gob.cl/validador/BKBD97C-852>



- **Información sobre instrumentos de apoyo:** identificar programas, subsidios, fondos, créditos y otras oportunidades de financiamiento según el perfil del beneficiario.
- **Preparación para postulaciones:** desarrollar capacidades para formular proyectos, completar formularios y presentar antecedentes.
- **Formulación de proyectos de inversión:** transformar una necesidad del negocio en un proyecto concreto, con objetivos, actividades, presupuesto y resultados esperados.
- **Elaboración de presupuestos:** calcular correctamente cuánto dinero se requiere y en qué se utilizará.
- **Evaluación de alternativas de financiamiento:** comparar costos, plazos, tasas, condiciones, requisitos y riesgos antes de tomar una decisión.
- **Preparación de antecedentes financieros:** organizar información de ventas, costos, ingresos, gastos y otros antecedentes que puedan ser requeridos.
- **Planificación financiera:** desarrollar presupuestos y proyecciones que permitan anticipar necesidades futuras de recursos.
- **Flujo de caja:** aprender a proyectar entradas y salidas de dinero para evitar problemas de liquidez.
- **Gestión responsable del crédito:** comprender cuotas, intereses, plazos, capacidad de pago y riesgos asociados al endeudamiento.
- **Cofinanciamiento y aporte propio:** comprender cómo funcionan los aportes propios y otras fuentes complementarias.
- **Acompañamiento en la postulación:** entregar apoyo técnico durante las distintas etapas de los procesos de financiamiento.
- **Seguimiento de recursos obtenidos:** desarrollar mecanismos para controlar el uso de los recursos y el cumplimiento de los objetivos del proyecto.
- **Rendición y respaldo documental:** fortalecer capacidades para mantener registros y respaldos de los gastos cuando corresponda.
- **Evaluación de inversiones:** analizar si una inversión efectivamente contribuye a aumentar la productividad, reducir costos, mejorar el producto o generar nuevas ventas.
- **Articulación con instituciones financieras y de fomento:** generar vínculos con actores que puedan facilitar el acceso a financiamiento y asesoría

