GUÍA DE CONTENIDOS PARA LA POSTULACIÓN

I. Línea de Desarrollo de Proyectos Unitarios y Series

A. Datos Generales del Proyecto

En este apartado, se ingresan una serie de datos generales, entre ellos, el nombre del Proyecto que, al asignarse, se solicita no utilizar el nombre de la línea a la que postula, a menos que sea necesario diferenciarlo de otro que postula a otras líneas de apoyo.

B. Postulante

En el recuadro se describe la historia de el/la postulante señalando su desempeño y el de sus socios (si corresponde) en los distintos ámbitos que le competen, en un máximo de 1.000 caracteres.

C. Contenidos Artísticos

En el ámbito artístico, a continuación se señalan los contenidos que deben desarrollarse y su extensión, según tipo de proyecto:

Contenido	Extensión máxima de caracteres	Obras audiovisuales			Videojuego
		Género			
		Ficción	Documental	Animación	
Storyline	400	✓	✓	✓	✗
Sinopsis	1.500	✓	✓	✓	✗
Tratamiento narrativo o argumento	7.000	✓	✓	✓	✗
Descripción de personajes	5.000	✓	✗	✓	✗
Tratamiento audiovisual	7.000	✓	✓	✓	✗

Propuesta preliminar de investigación con Metodología de la investigación e Hipótesis de trabajo o punto de vista	5.000	✓	✓	✗	✗
Entorno y locaciones principales	2.500	✓	✓	✗	✗
Descripción del juego	1.500	✗	✗	✗	✓
Descripción de las principales mecánicas de juego (interacciones que el jugador realiza para progresar en el juego),	5.000	✗	✗	✗	✓
Descripción de un minuto de experiencia de juego (opcional texto, o PPT, o viñetas o secuencias)	5.000	✗	✗	✗	✓
Descripción de elementos de socialización del juego (interacciones sociales),	5.000	✗	✗	✗	✓

D. Estrategia de Producción y Comercialización

Para el ámbito de producción y comercialización, a continuación se señalan los contenidos que deben desarrollarse y su extensión:

Contenido	**Extensión máxima de caracteres**
Equipo Ejecutor, identificando: Nombre del Profesional, Cargo, Actividad asociada y dedicación al proyecto. Según tipo de proyecto y género, los cargos que deben incluirse son: • Ficción y Documental: Director/a (es), Guionista(s) y Productor/a (es) Ejecutivo/a.	-

• Animación: Director/a (es), Guionista(s), Productor/a (es) Ejecutivo y Director/a de Arte • Videojuego: Director/a Creativo, Director/a de Arte, Director/a de Tecnología, Encargado de negocios.	
Identificación del asociado, identificando: Nombre, su rol en el proyecto, aportes y su importancia para el proyecto	2.000
Estrategia preliminar de financiamiento de la producción de la obra audiovisual	7.000
Prospección preliminar sobre los potenciales mercados y públicos objetivo	5.000

E. Plan, Carta Gantt y Presupuesto del Proyecto

En primer lugar, se debe llenar el cuadro donde se identifican las actividades cofinanciables que se incluirán en el proyecto y se describe en qué consistirá ejecutar cada una de ellas dentro del proyecto y cuáles son los elementos que la caracterizan.

Luego el presupuesto debe configurarse según lo indicado en las propias bases en "Aspectos Presupuestarios"

Finalmente, se debe llenar la Carta Gantt del proyecto donde se distribuye la ejecución de cada actividad considerando el plazo de ejecución declarado en el comienzo de la postulación.

F. Adjuntos

En este apartado se deben adjuntar los archivos con un peso máximo de 15 MB cada uno, según se señala a continuación:

Tipo	**Contenido**
Antecedentes Técnicos (OBLIGATORIO)	1. Caso de Obras audiovisuales: Biofilmografía del equipo ejecutor principal del proyecto (Director(es), Guionista(s) y Productor(es) Ejecutivo(s)) en un archivo único, indicando el nombre del profesional y su cargo en el proyecto. 2. Caso de Videojuego: Historial de trabajos de producción de videojuegos de el/la Directora/a Creativo/a, Director/a de Arte y Director/a de Tecnología.

	3. Caso de Animación y Videojuego: bosquejos preliminares de la propuesta visual y técnica.
Antecedentes Técnicos (OPCIONAL)	1. Se podrán adjuntar un máximo de dos CV de otros integrantes del proyecto, pero en un único archivo. 2. En casos de ficción que ameriten investigación, descripción de una metodología preliminar. 3. En todo tipo de proyectos, en un único archivo, otros antecedentes que el/la postulante considere que complementan y fortalecen la postulación.
Declaración Jurada Simple	De incorporarse la figura del/la Asociado/a, la declaración simple firmada por éste/a, señalando su compromiso con el proyecto y la identificación del aporte, a qué actividad se asocia, en qué consiste, el monto correspondiente y si es pecuniario o valorado.

G. Resumen del presupuesto

Esta sección se autocompleta con la suma de todos los montos agregados en cada actividad. Ahí es posible validar los totales que se han generado para el aporte Corfo, Empresa y Asociado, si corresponde. Se debe incluir si se solicitará anticipo en qué porcentaje

H. Autorización de el/la Postulante y Confirmación

En estos dos últimos puntos de la postulación, se deberá autorizar notificaciones al correo electrónico informado en postulación en línea, de acuerdo a lo establecido en la Ley N° 19.880 artículo 30, letra a) y artículo 19, inciso primero.

Además, declarar que:

1. Las actividades del proyecto postulado no han sido financiadas por otras entidades públicas.
2. El/la postulante no incluirá ningún aporte intelectual de terceros sin la autorización del titular de los derechos de autor o conexos.
3. No existe ninguna inhabilidad de las establecidas en las bases por parte de la Postulantes y su proyecto postulado.
4. Tener pleno conocimiento de las Bases que rigen su postulación. En consecuencia, certifica que toda la información contenida en el Formulario de Postulación y en los documentos adjuntos, es verídica y fidedigna, cuenta con su aceptación y pleno conocimiento.

Luego de ingresada toda la información solicitada en la postulación, deberá confirmarse el envío. Se emitirá una notificación, para seguridad de el/la postulante de que la postulación fue efectivamente enviada.

II. Distribución y Comercialización Nacional

A. Datos Generales del Proyecto

En este apartado, se ingresan los siguientes datos:

i. **Nombre del Proyecto** que, al asignarse, se solicita no utilizar el nombre de la línea a la que postula, a menos que sea necesario diferenciarlo de otro que postula a otras líneas de apoyo.
ii. **Sector Económico,** donde debe seleccionar "Industria Creativa"
iii. **Objetivo general.** Para describirlo, hay que aplicar un planteamiento genérico y global del resultado esperado al concluir el plazo fijado para la ejecución del plan del proyecto. Estos planteamientos generales deben ser verificables, aunque no siempre deben ser medibles, es decir, pueden tener elementos de carácter cuantitativo y cualitativo.
iv. **Historia de la Postulante**, experiencia en distribución y comercialización y capacidades para llevar a cabo el proyecto en un máximo de 2.000 caracteres.
v. **Duración del proyecto** en meses, donde el sistema no dejará incluir una cantidad mayor a los 15 establecidos en las bases
vi. **Región de ejecución e impacto** del proyecto, donde la primera es la región del país donde se llevará a cabo el proyecto y la segunda la región del país en la que se producirán los resultados esperados.
vii. **Objetivos específicos del proyecto y los indicadores comerciales asociados**, donde los objetivos son máximo 3 (tres) y se entienden como sub-objetivos que precisan o detallan los temas a desarrollar en el marco del objetivo general. Son partes de un todo, enunciados para facilitar la comprensión de las metas que se describen posteriormente. No son pasos secuenciales ni actividades, sino ámbitos particulares necesarios de abarcar para ayudar a la consecución del objetivo general.

    Cada objetivo específico tiene un indicador o meta que debe integrar un nombre, un valor y un medio de verificación para el momento de evaluar los resultados del proyecto.

    Los indicadores no son actividades ni hitos.

    El siguiente es un ejemplo de un indicador cuantitativo de carácter comercial:

Objetivo Específico	**Indicador**	**Valor proyectado CORRECTO**	**Valor proyectado INCORRECTO**	**Medio de Verificación**
Comercializar para la exhibición en plataformas en el mercado nacional	Venta a Plataformas	$XXX ingresos por X venta	A lo menos 1 plataforma	Acuerdo de venta

B. Empresa Postulante

i. **Datos del/la postulante** (tipo de persona, indicando que es fuente de financiamiento del proyecto)

ii. Datos de Gestión Actividad Económica de la Empresa

- Detalle de la Actividad Económica
- Años de Participación en el Mercado Seleccionado
- Inicio de Actividades y qué año
- Número de empleados al 31 de diciembre del año anterior (en esta sección incluya a los trabajadores dependientes, con contrato definido o indefinido y a los trabajadores a honorarios, no contabilice al personal subcontratado)
- Total ventas año anterior $ acumuladas al 31 de diciembre del año anterior
- Exportaciones durante el año anterior y montos
- Inversión productiva año anterior (maquinaria, equipamiento, tecnología, etc.) Acumuladas al 31 de diciembre del año anterior
- Introducción en el mercado de bienes, servicios y/o procesos nuevos o significativamente mejorados

iii. Datos de Contacto

C. Asociado

i. **Datos del/la asociado/a** (tipo de persona, indicando que es fuente de financiamiento del proyecto)

ii. Datos de Contacto

D. Antecedentes Generales de la obra audiovisual o videojuego

i. Nombre del Proyecto
ii. Nombre de la productora
iii. Costo de producción
iv. Tipo de financiamiento (Público y/o Privado), donde se identifican los tipos de financiamiento que se han obtenido señalando porcentajes en relación al costo total de la producción
v. Coproducción
vi. Estado de avance de la obra o videojuego (desarrollo, preproducción, producción, postproducción, etc).
vii. Apoyo previo de Corfo

E. Estrategia de Distribución y Comercialización

Contenido	Extensión máxima de caracteres
Circuito de comercialización del proyecto: En este apartado se debe identificar claramente las ventanas de exhibición, la estrategia de ventas y cómo se vinculan dentro de la estrategia global de comercialización. Al detallar cada una de las ventanas de exhibición, se debe justificar su elección y señalar de manera precisa cuál es el avance actual en acuerdos con distribuidores y/o exhibidores para el uso de esa ventana. El circuito abarca el mercado nacional. Sin embargo, de acuerdo a las características de las ventanas de exhibición, puede eventualmente también tener alcances internacionales que fortalezcan la explotación comercial tanto en el mercado nacional como fuera del territorio.	3.000
Estrategia de marketing y caracterización de público objetivo: En este cuadro se requiere identificar: 1. Las características de la producción audiovisual o videojuego que la hacen particular, qué elementos le dan ventaja en relación a otras producciones que, finalmente, la hacen atractiva para su(s) público(s) objetivo(s). En el caso de que se encuentre postulando al cofinanciamiento asociado a la proyección de más de 30.000 espectadores, estos atributos de la producción audiovisual deben alinearse con fundamentos objetivos por los cuales se considera una proyección de resultados este tipo, considerando el comportamiento de los espectadores en el mercado nacional de los últimos 4 años. 2. Para describir el público objetivo, se requiere identificar tipos de consumidores o comunidades de interés que se busca abarcar con características o gustos similares, considerando criterios como país, región, edad, sexo, ingresos, nivel de renta y educacional, clase social, estilo de vida y hábitos de consumo, gustos, motivaciones y preferencias. 3. Los mecanismos concretos para cautivar al público a través de promociones, actividades, activaciones, publicidad pagada en redes	10.000

sociales (Instagram, Facebook, Twitter y otras plataformas), intervenciones, eventos, presencia en internet, seminarios, webinars, concursos, entrevistas, entre otros, para generar interés. 4. La estrategia de medios masivos y de llegada a nichos a través de prensa tradicional y especializada, identificar qué medios son, cuál es la estrategia diseñada en relación al manejo de las críticas, cómo se implementará la campaña en redes sociales (publicidad pagada en Instagram, Facebook, Twitter y otras plataformas), qué tipo de material audiovisual se utilizará, etc. Esta estrategia podrá tener alcance nacional e internacional, que debe ajustarse al circuito de comercialización y exhibición que se busca implementar y los resultados que se buscan obtener.	
Socios estratégicos y/o Asociados/as: En este apartado se debe indicar quiénes son los socios estratégicos y Asociados/as, si corresponde, que dentro del proyecto cumplirán un rol relevante con el objeto de optimizar la obtención de los resultados que se esperan y qué aportará cada uno. Este tipo de roles pueden ser, por ejemplo: distribuidora, inversionistas, marcas, exhibidores, gente de medios, influenciadores, asesores, organizaciones, corporaciones, fundaciones, etc. En caso de ser proveedor, distinguir o especificar acuerdo o condiciones particulares de alianza comercial que no sean el servicio por el cual se paga, pues en ese caso, no se considera entonces un socio estratégico, sino un proveedor.	3.000

F. Plan de Actividades y Carta Gantt

En este apartado se deben agregar las actividades cofinanciables que se incluirán en el proyecto, se describe en qué consistirá ejecutar cada una de ellas, cuáles son los elementos que la caracterizan y el medio de verificación. Todo, según lo establecido en el punto 18.2. letra d. de las bases.

Además, se debe ingresar el número de mes de inicio y de término, configurándose así, la carta Gantt del proyecto.

No seleccionar en este apartado las opciones “Hito” y “resultado”, ni señalar que “es crítica” ya que estos elementos no aplican para este tipo de proyectos.

La duración de las actividades que se pongan en la carta Gantt va a permitir la extensión de meses para los gastos presupuestados, cuando sean ingresados.

G. Presupuesto del Proyecto

Luego se configura el presupuesto del proyecto, según lo señalado en las bases en el punto “Aspectos presupuestarios”.

Al agregar un ítem, se ingresa una actividad cofinanciable, un monto asociado a una fuente de financiamiento (Corfo, por ejemplo), se guarda y luego ingresan las otras fuentes de financiamiento que ese ítem pueda tener. Todo siempre dentro del mismo ítem. No es necesario crear uno nuevo para que queden los distintos aportes identificados.

Para este tipo de proyectos, se sugiere seleccionar solo un mes para la realización del gasto

Recordar que:

1. El aporte Corfo es siempre pecuniario
2. El aporte del/la postulante en Gastos de Operación es siempre pecuniario y en Recursos Humanos puede ser pecuniario o valorado
3. El aporte del/la Asociado/a puede ser pecuniario o no pecuniario en Recursos Humanos y/o Gastos de Operación.

Al completar los montos, no olvidar las siguientes reglas:

- El porcentaje de aporte valorado del postulante no puede superar el 15,00% del total del proyecto.
- El porcentaje del aporte que realiza el asociado en relación al aporte total del postulante no puede superar el 15,00% total del proyecto.
- El porcentaje de cofinanciamiento Corfo en relación al valor total del proyecto no puede ser superior al 70,00% del valor total del proyecto.

El sistema de postulación pedirá por defecto que se integren montos por mes, cuestión que pueden evitar asignando todo el costo de la actividad en un solo mes.

H. Resumen del Presupuesto

Esta sección se autocompleta con la suma de todos los montos agregados en cada actividad. Ahí es posible validar los totales que se han generado para el aporte Corfo, Empresa y Asociado, si corresponde. Se debe incluir si se solicitará anticipo en qué porcentaje

I. Adjuntos

En este apartado se deben adjuntar los archivos con un peso máximo de 15 MB cada uno, según se señala a continuación:

Contenido	Extensión máxima de caracteres
Antecedentes Técnicos (OBLIGATORIO)	1. Se solicita un archivo Word o pdf con los links para visualizar la(s) obra(s), en distintos estados de avance, según se señala a continuación: Caso distribución de proyectos unitarios: • Primer corte o el más reciente de la(s) producción(es) audiovisual(es) contemplada(s) en el proyecto. • Tráiler de la(s) producción(es) audiovisual(es) incluida(s) en el proyecto postulado. De no contar con un tráiler, presentar un teaser o alguna secuencia de la película. • Tráiler o demo en caso de videojuego. Caso distribución de proyectos series: • Primer corte o el más reciente de los capítulos de la(s) temporada(s) que serán parte de la campaña de Distribución y comercialización postulada. • Tráiler de la(s) producción(es) audiovisual(es) incluida(s) en el proyecto postulado. De no contar con un tráiler, presentar un teaser o alguna secuencia de cada capítulo. 2. Currículo de las personas que prestarán servicios, si las hubiere
Antecedentes Técnicos (OPCIONAL)	En un único archivo, otros antecedentes como cartas de compromiso, currículo de las personas que prestan servicios al proyecto, entre otros, que el/la postulante considere que complementan y fortalecen la postulación.
Declaración Jurada Simples	De incorporarse la figura del/la Asociado/a, la declaración simple firmada por éste, señalando su compromiso con el proyecto y la identificación del aporte, a qué actividad se asocia, en qué consiste, el monto correspondiente y si es pecuniario o valorado.

J. Autorización de la Postulante y Confirmación

En estos dos últimos puntos de la postulación, se deberá autorizar notificaciones al correo electrónico informado en postulación en línea, de acuerdo a lo establecido en la Ley N° 19.880 artículo 30, letra a) y artículo 19, inciso primero.

Además, declarar que:

1. Las actividades del proyecto postulado no han sido financiadas por otras entidades públicas.
2. El/la postulante no incluirá ningún aporte intelectual de terceros sin la autorización del titular de los derechos de autor o conexos.
3. No existe ninguna inhabilidad de las establecidas en las bases por parte de la Postulantes y su proyecto postulado.
4. Tener pleno conocimiento de las Bases que rigen su postulación. En consecuencia, certifica que toda la información contenida en el Formulario de Postulación y en los documentos adjuntos, es verídica y fidedigna, cuenta con su aceptación y pleno conocimiento.

Luego de ingresada toda la información solicitada en la postulación, deberá confirmarse el envío. Se emitirá una notificación, para seguridad de el/la postulante de que la postulación fue efectivamente enviada.

III. Distribución y Comercialización Internacional

A. Datos Generales del Proyecto

En este apartado, se ingresan los siguientes datos:

i. **Nombre del Proyecto** que, al asignarse, se solicita no utilizar el nombre de la línea a la que postula, a menos que sea necesario diferenciarlo de otro que postula a otras líneas de apoyo.
ii. **Sector Económico,** donde debe seleccionar "Industria Creativa"
iii. **Objetivo general.** Para describirlo, hay que aplicar un planteamiento genérico y global del resultado esperado al concluir el plazo fijado para la ejecución del plan del proyecto. Estos planteamientos generales deben ser verificables, aunque no siempre deben ser medibles, es decir, pueden tener elementos de carácter cuantitativo y cualitativo.
iv. **Historia de el/la Postulante**, experiencia en distribución y comercialización y capacidades para llevar a cabo el proyecto en un máximo de 2.000 caracteres.
v. **Duración del proyecto** en meses, donde el sistema no dejará incluir una cantidad mayor a los 15 establecidos en las bases
vi. **Región de ejecución e impacto** del proyecto, seleccionando la opción **NO INFORMADA**
vii. **Objetivos específicos del proyecto y los indicadores comerciales asociados**, donde los objetivos son máximo 3 (tres) y se entienden como sub-objetivos que precisan o detallan los temas a desarrollar en el marco del objetivo general. Son partes de un todo, enunciados para facilitar la comprensión de las metas que se describen posteriormente. No son pasos secuenciales ni actividades, sino ámbitos particulares necesarios de abarcar para ayudar a la consecución del objetivo general.

   Cada objetivo específico tiene un indicador o meta que debe integrar un nombre, un valor y un medio de verificación para el momento de evaluar los resultados del proyecto.

   Los indicadores no son actividades ni hitos.

   El siguiente es un ejemplo de un indicador cuantitativo de carácter comercial:

Objetivo Específico	Indicador	Valor proyectado CORRECTO	Valor proyectado INCORRECTO	Medio de Verificación
Comercializar para la exhibición en plataformas en el mercado nacional	Venta a Plataformas	$XXX ingresos por X venta	A lo menos 1 plataforma	Acuerdo de venta

B. Empresa Postulante

i. Datos del/la postulante (tipo de persona, indicando que es fuente de financiamiento del proyecto, de lo contrario, no aparecerá disponible al momento de ingresar el presupuesto.)

ii. Datos de Gestión Actividad Económica de la Empresa
- Detalle de la Actividad Económica
- Años de Participación en el Mercado Seleccionado
- Inicio de Actividades y qué año
- Número de empleados al 31 de diciembre del año anterior (en esta sección incluya a los trabajadores dependientes, con contrato definido o indefinido y a los trabajadores a honorarios, no contabilice al personal subcontrantado)
- Total ventas año anterior $ acumuladas al 31 de diciembre del año anterior
- Exportaciones durante el año anterior y montos
- Inversión productiva año anterior (maquinaria, equipamiento, tecnología,etc.) Acumuladas al 31 de diciembre del año anterior
- Introducción en el mercado de bienes, servicios y/o procesos nuevos o significativamente mejorados

iii. Datos de Contacto

C. Asociado

i. Datos del/la asociado/a (tipo de persona, indicando que es fuente de financiamiento del proyecto)

ii. Datos de Contacto

D. Antecedentes Generales de la obra audiovisual o videojuego

i. Nombre del Proyecto
ii. Nombre de la productora
iii. Costo de producción.
iv. Tipo de financiamiento (Público y/o Privado): descripción de los tipos de financiamiento que se han obtenido señalando porcentajes en relación al costo total de la producción
v. Coproducción
vi. Estado de avance de la obra o videojuego (desarrollo, preproducción, producción, postproducción, etc).
vii. Apoyo previo de Corfo

E. Estrategia de Distribución y Comercialización

Contenido	Extensión máxima de caracteres
Circuito de comercialización del proyecto: Solicita una descripción del circuito de comercialización internacional del proyecto, es decir, una identificación de cuáles son las posibles ventanas de exhibición, cuál sería la estrategia de ventas y cómo ellas se vinculan entre sí dentro de esta estrategia global de comercialización que el distribuidor o Agente de ventas realizará.	3.000
Estrategia de marketing y caracterización de público objetivo: En este cuadro se requiere identificar: 1. Los atributos de la obra audiovisual o videojuego que la hacen particular, qué componentes le dan ventaja en relación a otras producciones y que, finalmente, la hacen atractiva. 2. Para describir el público objetivo, se requiere identificar tipos de consumidores o comunidades de interés que se busca abarcar con características o gustos similares, considerando criterios como país, región, edad, sexo, ingresos, nivel de renta y educacional, clase social, estilo de vida y hábitos de consumo, gustos, motivaciones y preferencias. 3. Cuáles son las formas de medir el éxito desde el punto de vista cualitativo durante y posterior a la ejecución 4. Describir en qué se proyecta que la empresa postulante y miembros claves de la obra audiovisual o videojuego participen en relación a medios masivos y de llegada a nichos a través de prensa tradicional y especializada, redes sociales (publicidad pagada en Instagram, Facebook, Twitter y otras plataformas), promociones, actividades, intervenciones, eventos, presencia en internet, seminarios, webinars, concursos, etc	10.000
Socios estratégicos y/o Asociados/as: En este apartado se debe indicar quiénes son los socios estratégicos y Asociados/as, si corresponde, que dentro del proyecto cumplirán un rol relevante con el objeto de optimizar la obtención de los resultados que se esperan y qué aportará cada uno.	3.000

Este tipo de roles pueden ser, por ejemplo: distribuidora, inversionistas, marcas, exhibidores, gente de medios, influenciadores, asesores, organizaciones, corporaciones, fundaciones, etc. En caso de ser proveedor, distinguir o especificar acuerdo o condiciones particulares de alianza comercial que no sean el servicio mismo frente a lo cual, no se considera entonces un socio estratégico.	

F. Plan de Actividades y Carta Gantt

En este apartado se deben agregar las actividades cofinanciables que se incluirán en el proyecto, se describe en qué consistirá ejecutar cada una de ellas, cuáles son los elementos que la caracterizan y el medio de verificación. Todo, según lo establecido en el punto 18.3 letra d de las bases.

Además, se debe ingresar el número de mes de inicio y de término, configurándose así, la carta Gantt del proyecto.

No seleccionar en este apartado las opciones “Hito” y “resultado”, ni señalar que “es crítica” ya que estos elementos no aplican para este tipo de proyectos.

La duración de las actividades que se pongan en la carta Gantt va a permitir la extensión de meses para los gastos presupuestados, cuando sean ingresados.

G. Presupuesto del Proyecto

Luego se configura el presupuesto del proyecto, según lo señalado en las bases en el punto “Aspectos presupuestarios”.

Al agregar un ítem, se ingresa una actividad cofinanciable, un monto asociado a una fuente de financiamiento (Corfo, por ejemplo), se guarda y luego ingresan las otras fuentes de financiamiento que ese ítem pueda tener. Todo siempre dentro del mismo ítem. No es necesario crear uno nuevo para que queden los distintos aportes identificados.

Para este tipo de proyectos, se sugiere seleccionar solo un mes para la realización del gasto

Recordar que:

1. El aporte Corfo es siempre pecuniario
2. El aporte del/la postulante en Gastos de Operación es siempre pecuniario y en Recursos Humanos puede ser pecuniario o valorado
3. El aporte del/la Asociado/a puede ser pecuniario o no pecuniario en Recursos Humanos y/o Gastos de Operación.

Al completar los montos, no olvidar las siguientes reglas:

- El porcentaje de aporte valorado del postulante no puede superar el 15,00% del total del proyecto.
- El porcentaje del aporte que realiza el asociado en relación al aporte total del postulante no puede superar el 15,00% total del proyecto.
- El porcentaje de cofinanciamiento Corfo en relación al valor total del proyecto no puede ser superior al 70,00% del valor total del proyecto.

El sistema de postulación pedirá por defecto que se integren montos por mes, cuestión que pueden evitar asignando todo el costo de la actividad en un solo mes.

H. Resumen de Presupuesto del Proyecto

Esta sección se autocompleta con la suma de todos los montos agregados en cada actividad. Ahí es posible validar los totales que se han generado para el aporte Corfo, Empresa y Asociado, si corresponde. Se debe incluir si se solicitará anticipo en qué porcentaje

I. Adjuntos

En este apartado se deben adjuntar los archivos con un peso máximo de 15 MB cada uno, según se señala a continuación:

Contenido	Extensión máxima de caracteres
Antecedentes Técnicos (OBLIGATORIO)	1. Se solicita un archivo Word o pdf con los links para visualizar la(s) obra(s), en distintos estados de avance, según se señala a continuación: Caso distribución de proyectos unitarios: • Primer corte o el más reciente de la producción audiovisual contemplada en el proyecto. • Tráiler de la(s) producción(es) audiovisual(es) incluida(s) en el proyecto postulado. De no contar con un tráiler, presentar un teaser o alguna secuencia de la película. • Tráiler o demo en caso de videojuego. Caso distribución de proyectos series:

	• Primer corte o el más reciente de los capítulos de la(s) temporada(s) que serán parte de la campaña de Distribución y comercialización postulada. • Tráiler de la(s) producción(es) audiovisual(es) incluida(s) en el proyecto postulado. De no contar con un tráiler, presentar un teaser o alguna secuencia de cada capítulo. 2. Currículum de las personas que prestarán servicios, si las hubiere 3. Acuerdo(s) previo(s) o contrato(s) firmado(s) con Agente de Ventas, Distribuidor internacional y/o Publisher, para las obras audiovisuales o videojuegos postulados
Antecedentes Técnicos (OPCIONAL)	En un único archivo, otros antecedentes como cartas de compromiso, curriculum de las personas que prestan servicios al proyecto, entre otros, que el/la postulante considere que complementan y fortalecen la postulación.
Declaración Jurada Simples	De incorporarse la figura del/la Asociado/a, la declaración simple firmada por éste, señalando su compromiso con el proyecto y la identificación del aporte, a qué actividad se asocia, en qué consiste, el monto correspondiente y si es pecuniario o valorado.

J. Autorización de la Postulante y Confirmación

En estos dos últimos puntos de la postulación, se deberá autorizar notificaciones al correo electrónico informado en postulación en línea, de acuerdo a lo establecido en la Ley N° 19.880 artículo 30, letra a) y artículo 19, inciso primero.

Además, declarar que:

1. Las actividades del proyecto postulado no han sido financiadas por otras entidades públicas.
2. El/la postulante no incluirá ningún aporte intelectual de terceros sin la autorización del titular de los derechos de autor o conexos.
3. No existe ninguna inhabilidad de las establecidas en las bases por parte de la Postulantes y su proyecto postulado.
4. Tener pleno conocimiento de las Bases que rigen su postulación. En consecuencia, certifica que toda la información contenida en el Formulario de Postulación y en los documentos adjuntos, es verídica y fidedigna, cuenta con su aceptación y pleno conocimiento.

Luego de ingresada toda la información solicitada en la postulación, deberá confirmarse el envío. Se emitirá una notificación, para seguridad de el/la postulante de que la postulación fue efectivamente enviada.

IV. Asistencia a Eventos de Mercado Internacionales

A. Datos Generales del Proyecto

En este apartado, se ingresan los siguientes datos:

i. **Nombre del Proyecto** que, al asignarse, se solicita no utilizar el nombre de la línea a la que postula, a menos que sea necesario diferenciarlo de otro que postula a otras líneas de apoyo.
ii. **Sector Económico,** donde debe seleccionar "Industria Creativa"
iii. **Objetivo general.** Para describirlo, hay que aplicar un planteamiento genérico y global del resultado esperado al concluir el plazo fijado para la ejecución del plan del proyecto. Estos planteamientos generales deben ser verificables, aunque no siempre deben ser medibles, es decir, pueden tener elementos de carácter cuantitativo y cualitativo.
iv. **Historia de el/la Postulante**, experiencia en distribución y comercialización a nivel nacional e internacional, así como las capacidades para llevar a cabo el proyecto tanto en el mercado nacional como internacional. En este apartado se debe incluir antecedentes sobre experiencia y capacidades del(os) o de la(s) representante(s) del proyecto en los mercados postulados. Todo en un máximo de 5.000 caracteres.
v. **Duración del proyecto** en meses, donde el sistema no dejará incluir una cantidad mayor a los 15 establecidos en las bases
vi. **Región de ejecución e impacto** del proyecto seleccionando la opción **NO INFORMADA**
vii. **Objetivos específicos del proyecto y los indicadores comerciales asociados**, donde los objetivos son máximo 3 (tres) y se entienden como sub-objetivos que precisan o detallan los temas a desarrollar en el marco del objetivo general. Son partes de un todo, enunciados para facilitar la comprensión de las metas que se describen posteriormente. No son pasos secuenciales ni actividades, sino ámbitos particulares necesarios de abarcar para ayudar a la consecución del objetivo general.

    Cada objetivo específico tiene un indicador o meta que debe integrar un nombre, un valor y un medio de verificación para el momento de evaluar los resultados del proyecto.

    Los indicadores no son actividades ni hitos.

El siguiente es un ejemplo de un indicador cuantitativo de carácter comercial:

Objetivo Específico	Indicador	Valor proyectado CORRECTO	Valor proyectado INCORRECTO	Medio de Verificación
Comercializar para la exhibición en plataformas en el mercado nacional	Venta a Plataformas	$XXX ingresos por X venta	A lo menos 1 plataforma	Acuerdo de venta

B. Empresa Postulante

i. Datos del/la postulante (tipo de persona, indicando que es fuente de financiamiento del proyecto)

ii. Datos de Gestión Actividad Económica de la Empresa
- Detalle de la Actividad Económica
- Años de Participación en el Mercado Seleccionado
- Inicio de Actividades y qué año
- Número de empleados al 31 de diciembre del año anterior (en esta sección incluya a los trabajadores dependientes, con contrato definido o indefinido y a los trabajadores a honorarios, no contabilice al personal subcontrantado)
- Total ventas año anterior $ acumuladas al 31 de diciembre del año anterior
- Exportaciones durante el año anterior y montos
- Inversión productiva año anterior (maquinaria, equipamiento, tecnología,etc.) Acumuladas al 31 de diciembre del año anterior
- Introducción en el mercado de bienes, servicios y/o procesos nuevos o significativamente mejorados

iii. Datos de Contacto

C. Asociado

i. Datos del/la asociado/a (tipo de persona, indicando que es fuente de financiamiento del proyecto)

ii. Datos de Contacto

D. Antecedentes Generales de la obra audiovisual o videojuego o servicio

En caso de incorporar obras audiovisuales o videojuegos:

i. Nombre del Proyecto
ii. Nombre de la productora
iii. Costo de producción.
iv. Tipo de financiamiento (Público y/o Privado) descripción de los tipos de financiamiento que se han obtenido señalando porcentajes en relación al costo total de la producción
v. Coproducción
vi. Estado de avance de la obra o videojuego (desarrollo, preproducción, producción, postproducción, etc).
vii. Apoyo previo de Corfo

En caso de incorporar servicios audiovisuales o de videojuego

i. Servicio
ii. Descripción
iii. Antigüedad
iv. Apoyo público

E. Estrategia de Distribución y Comercialización

Contenido	**Extensión máxima de caracteres**
Circuito de comercialización del proyecto: Se requiere describir detalladamente el circuito que se busca implementar, identificando los mercados, sus características y atributos y el por qué es pertinente asistir a cada uno de ellos, de acuerdo a la estrategia global de búsqueda de financiamiento, inversionistas, agentes de ventas, distribuidores, publishers, etc., que se busca desarrollar al llevar a cabo este circuito.	2.000
Estrategia de posicionamiento, promoción y difusión: En este apartado se espera que la postulante describa los tres componentes en el marco de la participación en los eventos de mercado que propone y los actores claves a los que se busca llegar. Para eso, se sugiere identificar medios especializados, asesores en diversas temáticas y otros elementos asociados al	3.000

posicionamiento mediático y promocional de la producción, videojuego y/o servicios a exportar.	
Socios estratégicos y/o Asociados/as: En este apartado se debe indicar quiénes son los socios estratégicos y Asociados/as, si corresponde, que dentro del proyecto cumplirán un rol relevante con el objeto de optimizar la obtención de los resultados que se esperan y qué aportará cada uno. Este tipo de roles pueden ser, por ejemplo: distribuidora, inversionistas, marcas, exhibidores, gente de medios, influenciadores, asesores, organizaciones, corporaciones, fundaciones, etc. En caso de ser proveedor, distinguir o especificar acuerdo o condiciones particulares de alianza comercial que no sean el servicio mismo frente a lo cual, no se considera entonces un socio estratégico.	3.000
Agenda preliminar, avances previos y resultados esperados: Este punto se refiere a la agenda de reuniones que se ha definido previamente donde se identifican quiénes son las contrapartes con las cuales se reunirán al asistir al evento de mercado, especificando en qué mercado se reunirían, la persona o entidad que representa, cuáles han sido los avances previos en conversaciones y otros trabajos anteriores y qué se espera obtener de dichas reuniones. El último dato debe estar alineado con los resultados esperados globales del proyecto	-

F. Plan de Actividades y Carta Gantt

En este apartado se deben agregar las actividades cofinanciables que se incluirán en el proyecto, se describe en qué consistirá ejecutar cada una de ellas, cuáles son los elementos que la caracterizan y el medio de verificación. Todo, según lo establecido en el punto 18.4 letra e de las bases.

Además, se debe ingresar el número de mes de inicio y de término, configurándose así, la carta Gantt del proyecto.

No seleccionar en este apartado las opciones “Hito” y “resultado”, ni señalar que “es crítica” ya que estos elementos no aplican para este tipo de proyectos.

La duración de las actividades que se pongan en la carta Gantt va a permitir la extensión de meses para los gastos presupuestados, cuando sean ingresados.

G. Presupuesto del Proyecto

Luego se configura el presupuesto del proyecto, según lo señalado en las bases en el punto “Aspectos presupuestarios”.

Al agregar un ítem, se ingresa una actividad cofinanciable, un monto asociado a una fuente de financiamiento (Corfo, por ejemplo), se guarda y luego ingresan las otras fuentes de financiamiento que ese ítem pueda tener. Todo siempre dentro del mismo ítem. No es necesario crear uno nuevo para que queden los distintos aportes identificados.

Para este tipo de proyectos, se sugiere seleccionar solo un mes para la realización del gasto

Recordar que:

1. El aporte Corfo es siempre pecuniario
2. El aporte del/la postulante en Gastos de Operación es siempre pecuniario y en Recursos Humanos puede ser pecuniario o valorado
3. El aporte del/la Asociado/a puede ser pecuniario o no pecuniario en Recursos Humanos y/o Gastos de Operación.

Al completar los montos, no olvidar las siguientes reglas:

- El porcentaje de aporte valorado del postulante no puede superar el 15,00% del total del proyecto.
- El porcentaje del aporte que realiza el asociado en relación al aporte total del postulante no puede superar el 15,00% total del proyecto.
- El porcentaje de cofinanciamiento Corfo en relación al valor total del proyecto no puede ser superior al 70,00% del valor total del proyecto.

El sistema de postulación pedirá por defecto que se integren montos por mes, cuestión que pueden evitar asignando todo el costo de la actividad en un solo mes.

H. Resumen del Presupuesto

Esta sección se autocompleta con la suma de todos los montos agregados en cada actividad. Ahí es posible validar los totales que se han generado para el aporte Corfo, Empresa y Asociado, si corresponde. Se debe incluir si se solicitará anticipo en qué porcentaje

I. Adjuntos

En este apartado se deben adjuntar los archivos con un peso máximo de 15 MB cada uno, según se señala a continuación:

Contenido	Extensión máxima de caracteres
Antecedentes Técnicos (OBLIGATORIO)	1. Se solicita un archivo Word o pdf con los links para visualizar el material audiovisual: • **Caso obras audiovisuales o videojuego:** Pueden ser primer corte, trailers, teaser, books, etc., y todo otro antecedente audiovisual que permita verificar el contenido de la obra. • **Caso exportación de servicios audiovisuales o videojuego:** Características y atributos de los servicios que se prestan. 2. Currículum de las personas que representarán la cartera de proyectos
Antecedentes Técnicos (OPCIONAL)	En un único archivo, otros antecedentes como cartas de compromiso, curriculum de las personas que prestan servicios al proyecto, entre otros, que el/la postulante considere que complementan y fortalecen la postulación.
Declaración Jurada Simples firmadas por el /la postulante (OBLIGATORIAS)	De incorporarse la figura del/la Asociado/a, la declaración simple firmada por éste, señalando su compromiso con el proyecto y la identificación del aporte, a qué actividad se asocia, en qué consiste, el monto correspondiente y si es pecuniario o valorado.

J. Autorización de la Postulante y Confirmación

En estos dos últimos puntos de la postulación, se deberá autorizar notificaciones al correo electrónico informado en postulación en línea, de acuerdo a lo establecido en la Ley N° 19.880 artículo 30, letra a) y artículo 19, inciso primero.

Además, declarar que:

1. Las actividades del proyecto postulado no han sido financiadas por otras entidades públicas.
2. El/la postulante no incluirá ningún aporte intelectual de terceros sin la autorización del titular de los derechos de autor o conexos.

3. No existe ninguna inhabilidad de las establecidas en las bases por parte de la Postulantes y su proyecto postulado.
4. Tener pleno conocimiento de las Bases que rigen su postulación. En consecuencia, certifica que toda la información contenida en el Formulario de Postulación y en los documentos adjuntos, es verídica y fidedigna, cuenta con su aceptación y pleno conocimiento.

Luego de ingresada toda la información solicitada en la postulación, deberá confirmarse el envío. Se emitirá una notificación, para seguridad de el/la postulante de que la postulación fue efectivamente enviada.

V. Factoría Audiovisual

La línea Factoría Audiovisual, tiene dos componentes; un Proyecto Empresarial y un Portafolio. Ambos son parte de la postulación integral de la empresa. A continuación se especifican los contenidos para elaborar la postulación del Proyecto Empresarial:

A. Datos Generales del Proyecto Empresarial

En este apartado, se ingresan los siguientes datos:

i. **Nombre del Proyecto** que, al asignarse, se solicita no utilizar el nombre de la línea a la que postula, a menos que sea necesario diferenciarlo de otro que postula a otras líneas de apoyo.
ii. **Sector Económico** donde debe seleccionar "Industria Creativa"
iii. **Objetivo general.** Para describirlo, hay que aplicar un planteamiento genérico y global del resultado esperado al concluir el plazo fijado para la ejecución del plan del proyecto. Estos planteamientos generales deben ser verificables, aunque no siempre deben ser medibles, es decir, pueden tener elementos de carácter cuantitativo y cualitativo.
iv. **Historia de el/la Postulante**, Historia de el/la Postulante, experiencia en producción, distribución y comercialización audiovisual, además de sus capacidades para llevar a cabo el proyecto en un máximo de 3.000 caracteres
v. **Duración del proyecto** en meses, donde el sistema no dejará incluir una cantidad mayor a los 15 establecidos en las bases
vi. **Región de ejecución e impacto** del proyecto: En caso de que un Proyecto Empresarial esté vinculado a un mercado internacional, debe seleccionar **NO INFORMADA**
vii. **Objetivos específicos del proyecto y los indicadores comerciales asociados**, donde los objetivos son máximo 3 (tres) y se entienden como sub-objetivos que precisan o detallan los temas a desarrollar en el marco del objetivo general. Son partes de un todo, enunciados para facilitar la comprensión de las metas que se describen posteriormente. No son pasos secuenciales ni actividades, sino ámbitos particulares necesarios de abarcar para ayudar a la consecución del objetivo general.

    Cada objetivo específico tiene un indicador o meta que debe integrar un nombre, un valor y un medio de verificación para el momento de evaluar los resultados del proyecto.

    Los indicadores no son actividades ni hitos.

    El siguiente es un ejemplo de un indicador cuantitativo de carácter comercial:

Objetivo Específico	Indicador	Valor proyectado CORRECTO	Valor proyectado INCORRECTO	Medio de Verificación

Implementar servicio de financiamiento especializado a Latinoamérica	Modelo de servicio digital implementado	Aumento de $XXX ingresos anuales	A lo menos 1 plataforma funcionando	Plataforma, acuerdos

B. Empresa Postulante

i. Datos del/la postulante (tipo de persona, indicando que es fuente de financiamiento del proyecto)

ii. Datos de Gestión Actividad Económica de la Empresa
- Detalle de la Actividad Económica
- Años de Participación en el Mercado Seleccionado
- Inicio de Actividades y qué año
- Número de empleados al 31 de diciembre del año anterior (en esta sección incluya a los trabajadores dependientes, con contrato definido o indefinido y a los trabajadores a honorarios, no contabilice al personal subcontrantado)
- Total ventas año anterior $ acumuladas al 31 de diciembre del año anterior
- Exportaciones durante el año anterior y montos
- Inversión productiva año anterior (maquinaria, equipamiento, tecnología,etc.) Acumuladas al 31 de diciembre del año anterior
- Introducción en el mercado de bienes, servicios y/o procesos nuevos o significativamente mejorados

iii. Datos de Contacto

C. Antecedentes Generales de los proyectos del Portafolio

En este apartado, se debe identificar cuáles son los proyectos que son parte del portafolio del Factoría Audiovisual., indicando:

i. Nombre del Proyecto
ii. Línea a la que postula
iii. Identificar si sigue postulación independiente, en la eventualidad de que el proyecto Factoría Audiovisual no sea adjudicado. En el caso de Desarrollo de Proyectos Unitarios y Series, no pueden identificarse más de tres que puedan ser postulados de manera independiente.

D. Proyecto Empresarial

Contenido	Extensión máxima de caracteres
Características y ámbitos de la empresa Descripción del proyecto de desarrollo empresarial donde se identifiquen sus características principales y los ámbitos de la empresa que abarca. Todo esto debe ser factible y coherente con los antecedentes de la empresa, su rubro actual y potencialidades.	10.000
Justificación del proyecto Descripción de la necesidad actual que tiene la empresa postulante y que justifica el desarrollo del proyecto empresarial.	10.000
Situación base y análisis del resultado estratégico esperado Identificación y análisis del resultado estratégico que se espera obtener, fruto de la implementación del proyecto de desarrollo empresarial. Éste debe ser coherente con el objetivo general y los específicos.	7.000
Principales socios estratégicos: Descripción de los asociados externos a la empresa que contribuirán al éxito del proyecto, especificando su aporte y la importancia de éste.	7.000

E. Plan de Actividades y Carta Gantt

En este apartado se deben agregar las actividades cofinanciables que se incluirán en el proyecto, se describe en qué consistirá ejecutar cada una de ellas, cuáles son los elementos que la caracterizan y el medio de verificación. Todo, según lo establecido en el punto 18.5 letra e de las bases.

Además, se debe ingresar el número de mes de inicio y de término, configurándose así, la carta Gantt del proyecto.

No seleccionar en este apartado las opciones “Hito” y “resultado”, ni señalar que “es crítica” ya que estos elementos no aplican para este tipo de proyectos.

La duración de las actividades que se pongan en la carta Gantt va a permitir la extensión de meses para los gastos presupuestados, cuando sean ingresados.

F. Presupuesto del Proyecto

Luego se configura el presupuesto del proyecto, según lo señalado en las bases en el punto "Aspectos presupuestarios".

Al agregar un ítem, se ingresa una actividad cofinanciable, un monto asociado a una fuente de financiamiento (Corfo, por ejemplo), se guarda y luego ingresan las otras fuentes de financiamiento que ese ítem pueda tener. Todo siempre dentro del mismo ítem. No es necesario crear uno nuevo para que queden los distintos aportes identificados.

Para este tipo de proyectos, se sugiere seleccionar solo un mes para la realización del gasto

Con el objeto de que los proyectos del portafolio queden reflejados en el presupuesto total del Factoría Audiovisual, es necesario que cada proyecto del portafolio sea ingresado en este presupuesto de Proyecto Empresarial como si fuera un ítem (o actividad), identificando el monto total Corfo y el del/la Postulante. Esto permitirá que sus montos puedan ser sumados en el consolidado, permitiéndose así validar los montos y porcentaje de cofinanciamiento Corfo total del Factoría Audiovisual (máximo $70.000.000.-.)

Al completar los montos, no olvidar las siguientes reglas:

- Para el presupuesto del Proyecto Empresarial del Factoría Audiovisual **NO EXISTEN APORTES VALORADOS NI LA FIGURA DEL ASOCIADO**
- El porcentaje de cofinanciamiento Corfo en relación al valor total del proyecto no puede ser superior al 70,00% del valor total del proyecto.

El sistema de postulación pedirá por defecto que se integren montos por mes, cuestión que pueden evitar asignando todo el costo de la actividad en un solo mes.

Contenido	Extensión máxima de caracteres
Antecedentes Técnicos (OBLIGATORIO)	1. Currículo del jefe de proyecto y de las personas clave que prestarán servicios al proyecto. Se debe incluir: • Identificación del Director del Proyecto

	• Descripción de su experiencia empresarial y audiovisual • Capacidades personales que se aplicarán en la implementación del proyecto • Porcentaje de dedicación al proyecto
Antecedentes Técnicos (OPCIONAL)	En un único archivo, otros antecedentes como cartas de compromiso, curriculum de las personas que prestan servicios al proyecto, entre otros, que el/la postulante considere que complementan y fortalecen la postulación.

G. Autorización de la Postulante y Confirmación

En estos dos últimos puntos de la postulación, se deberá autorizar notificaciones al correo electrónico informado en postulación en línea, de acuerdo a lo establecido en la Ley N° 19.880 artículo 30, letra a) y artículo 19, inciso primero.

Además, declarar que:

1. Las actividades del proyecto postulado no han sido financiadas por otras entidades públicas.
2. El/la postulante no incluirá ningún aporte intelectual de terceros sin la autorización del titular de los derechos de autor o conexos.
3. No existe ninguna inhabilidad de las establecidas en las bases por parte de la Postulantes y su proyecto postulado.
4. Tener pleno conocimiento de las Bases que rigen su postulación. En consecuencia, certifica que toda la información contenida en el Formulario de Postulación y en los documentos adjuntos, es verídica y fidedigna, cuenta con su aceptación y pleno conocimiento.

Luego de ingresada toda la información solicitada en la postulación, deberá confirmarse el envío. Se emitirá una notificación, para seguridad de el/la postulante de que la postulación fue efectivamente enviada.