



PROPUESTA TÉCNICA "AGENTE OPERADOR SERCOTEC REGION METROPOLITANA."

Formulada por el equipo profesional de Consultorías & Desarrollos CICAL Ltda. para ser presentada a Sercotec Región Metropolitana, en respuesta a la Convocatoria publicada en el Portal Público del Servicio Nacional de Cooperación Técnica.

Santiago, marzo 2020

I. ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

1. Identificación de la Propuesta y del Proponente

| | |
|------------------------------|--|
| Nombre de la Propuesta. | Servicio de Agente Operador Sercotec Región Metropolitana |
| Razón Social | CONSULTORÍAS Y DESARROLLOS CICAL Limitada |
| Nombre de fantasía | CICAL Ltda. ® |
| Rut | 79.749.490-9 |
| Domicilio Casa Matriz | Tocornal Grez N°205, Puente Alto, Santiago. |
| Domicilio en Santiago Centro | Ahumada N°312 of. 516 (estará disponible una vez adjudicado el Servicio de AO RM) |
| Correo electrónico | infocical@cicalempresas.cl |
| teléfonos | 56228611936/56228612538 |
| Página WEB | www.cicalempresas.cl |
| Nombre Representante Legal | Elida Isabel Moreira Mujica |
| Rut Representante Legal | 9.743.208-2 |
| Contacto Empresa | Elida Moreira Mujica; Gerente General; 993200065; 228611936 - 228612538 elidamoreira@cicalempresas.cl Adolfo Arrieta Rodríguez; Gerente Finanzas 322968620; 994489617 adolfoarrieta@cicalempresas.cl Claudia Mauna Zapata; Gerente Operaciones 228611936 - 228612538; 974322890 claudiamauna@cicalempresas.cl |

CONSULTORIAS Y DESARROLLOS CICAL LIMITADA (CICAL Ltda.), es una Sociedad de Responsabilidad Limitada, constituida con fecha 25 de Noviembre de 1985, mediante escritura pública ante el Titular de la Undécima Notaría de Santiago, don Alvaro Bianchi Rosas. ⁽¹⁾

¹ **Cical Ltda.** es una Sociedad de Responsabilidad Limitada, constituida con fecha 25 de Noviembre de 1985, mediante escritura pública ante el Titular de la Undécima Notaría de Santiago, don Álvaro Bianchi Rosas; anotada en el Repertorio N° 99.677. El poder de la Representante Legal consta en Escritura Pública de fecha 19 de agosto de 2016; Repertorio N° 17.259-2016; Notario Público Eduardo Diez Morello; Registro de Comercio, Repertorio N° 45287, a fojas 67791, N° 36483, de 2016; y se anotó al margen de fojas: 20155, N° 10398 de 1985.

CICAL está inscrita en los siguientes registros:

- ❖ Registro Público de Consultores y Ejecutores del Fosis, N°13.20016. Resolución N° 0318 del 13 de noviembre de 2006.
- ❖ Registro de Contratistas de Empresas Mineras y CODELCO-Chile (REGIC) N° 500.631, de fecha 12 de septiembre de 2006.
- ❖ Registro de Consultores de Conadi, Código N° 09.C.E.000548.04/13.
- ❖ Registro Central de Colaboradores del Estado y Municipalidades.
- ❖ Portal Mercado Público en situación de "Hábil". Se encuentra vigente en www.chileproveedores.cl. con los siguientes documentos:
 1. Certificado de Vigencia de la Sociedad
 2. Certificado de Vigencia de Representantes Legales
 3. Certificado de Inscripción en Conservador de Bienes Raíces
 4. Certificado Vigencia Sociedad con Inscripción al Margen
 5. Declaración Jurada de Conflicto de Intereses
 6. Escrituras de Constitución y de Modificaciones de la Sociedad junto a las respectivas publicaciones en el Diario Oficial.
 7. Fotocopia Legalizada del Rut
 8. Fotocopia Legalizada Rut Representante Legal
 9. Inscripción en el Registro de Comercio

2. Experiencia de CICAL en la prestación de servicios similares a los de la convocatoria en la Región Metropolitana ⁽²⁾

A. SERCOTEC, Región Metropolitana:

- Consultoría para el proceso de Seguimiento y Acompañamiento del Programa Transferencia de Capital para Modernizar Ferias Libres de la Región Metropolitana, Fondos FNDR Gobierno Regional Metropolitano 2016–2017 (ID-830-11-LE16). Se atendieron 13 Ferias de la Región:

| N° | FERIA | Nº Puestos | Comuna |
|----|-----------------------------|------------|---------------|
| 1 | FERIA SANTA ISABEL | 25 | PROVIDENCIA |
| 2 | FERIA LAGOS DE CHILE | 173 | EL BOSQUE |
| 3 | FERIA LOS ALERCES | 38 | ÑUÑO A |
| 4 | FERIA ICTINOS | 216 | PEÑALOLÉN |
| 5 | FERIA VILLA O'HIGGINS | 266 | LA FLORIDA |
| 6 | FERIA SOTO AGUILAR | 61 | SAN MIGUEL |
| 7 | FERIA TRISTÁN MATTA | 255 | SAN MIGUEL |
| 8 | FERIA PALENA | 114 | PEÑALOLÉN |
| 9 | FERIA SALVADOR GUTIERREZ | 116 | CERRO NAVIA |
| 10 | FERIA GUANACO INDEPENDENCIA | 86 | INDEPENDENCIA |
| 11 | FERIA GUANACO RECOLETA | 82 | RECOLETA |
| 12 | FERIA HERRERA | 125 | SANTIAGO |
| 13 | FERIA VICUÑA MACKENNA | 134 | RENCA |

La consultoría consistió en desarrollar la Etapa 2 del programa: "Mejoramiento de Infraestructura y/o Equipamiento e Implementación de Imagen Corporativa" e incluye las etapas de:

- Etapa Apoyo a las inversiones
- Etapa Apoyo a las rendiciones.
- Etapa de implementación de la imagen corporativa

a) Etapa de apoyo a las inversiones

- Planificar un programa de trabajo que dé cuenta del cumplimiento del proyecto en un plazo máximo de 6 meses.
- Realizar un seguimiento al programa de trabajo según lo planificado en la Carta Gantt del proyecto.
- Asesorar a la feria ganadora en la elección de los proveedores pertinentes en el tema relativo a las actividades comprometidas.
- Apoyar y/o realizar compra asistida con feriantes.

² Para conocer la totalidad de experiencias de Cical en proyectos de servicios similares a nivel nacional, ver documento Capacidades Técnicas y Experiencia del Oferente presentado en correo 1 "Antecedentes del Oferente"

b) Etapa de apoyo a las rendiciones

- Recepcionar, registrar y resguardar los antecedentes de rendición de las ferias ganadoras.
- Monitorear la entrega de las inversiones que harán los Dirigentes de las organizaciones de feriantes, a cada uno de los puestos de su Feria.
- Acompañar, asesorar y facilitar en la preparación de las rendiciones mensuales a los Representantes de las Ferias Libres; asegurando la pertinencia de la inversión empresarial financiada, documentación legal que la sustenta, y orientar su corrección, si fuese necesario.
- Desarrollar y elaborar Informe y presentación con descripción de inversiones efectuadas (adquisiciones).
- Devolución de documentación original a la Directiva de la organización de feriantes.

c) Etapa De Implementación de la Imagen Corporativa

- Apoyar la cotización y negociación de precios correspondiente a la impresión de la imagen corporativa en el 100% de las Carpas, Toldos y Elementos que el proyecto Feria Libres haya solicitado como inversión principal.

B. Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS)

- "Servicios de evaluación ex ante de proyectos presentados a los Programas de Fosis Región Metropolitana" (contratos anuales). Años 2007, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019 y 2020:
Las etapas de Evaluación ejecutadas son:

Admisibilidad: revisión de los requisitos formales y documentación exigida en las bases de cada programa a evaluar

Evaluación Técnica: Aplicación de una Pauta de Evaluación que define criterios objetivos que deben ser aplicados a cada propuesta. Como resultado cada propuesta obtiene una nota, se construye un ranking y se describen fortalezas, debilidades y observaciones que sirven de insumo a Fosis y los jurados pertinentes para la asignación de los recursos.

Presentación a Jurados Regionales: preparación de carpetas, ranking de proyecto, resumen ejecutivo de cada uno de ellos, presentación en power point de resultados, respuestas a preguntas y observaciones del jurado.

Se ha evaluado los siguientes programas, con un total aproximado de **4.700** proyectos Fosis, en sus diferentes líneas de programas en la región metropolitana, entre los años 2007 al 2019

C. Ilustre Municipalidad de San José de Maipo y Servicio Nacional de Turismo (SERNATUR)

- Consultoría: Diseño de Estrategia para Declaratoria Zona de Interés Turístico (ZOIT), I.M. San José de Maipo. (2017-2018):

Diagnóstico de las actividades turísticas de la comuna y Plan de Acción para el desarrollo turístico comunal.

Conformación Mesa de Trabajo para el desarrollo del turismo en la comuna de SJM

Ejecución de Talleres Participativos comunales para confección de Ficha ZOIT

Elaboración de Ficha ZOIT para la comuna, que se presenta al comité de ministros que aprueban y decretan Zona de Interés Turístico a San José de Maipo

Elaboración de Perfiles de proyectos para el desarrollo del turismo en la comuna.

Consultorías y Desarrollos Cical Limitada, en conjunto con Cical Capacitación Limitada, es parte del grupo de empresas denominado Cical-Empresas. ⁽³⁾

En respuesta al requerimiento de certificación bajo la NCH2728 exigida por SENCE, para todas las empresas que imparten capacitación reconocida por este Servicio en Chile, el año 2006 la Consultora Cical crea la OTEC "**Cical Capacitación Limitada**", con giro único de capacitación. A partir de ese año, los programas de formación y capacitación se ejecutan con la OTEC Cical Capacitación. Destacamos aquí los proyectos ejecutados con SERCOTEC en la línea de esta convocatoria:

D. Sercotec Región Metropolitana

- Cursos de Capacitación y/o Asesorías, para la Elaboración de un Plan de Desarrollo Estratégico para Ferias Libres Región Metropolitana. SERCOTEC, 2016 - 2017.
 - Comuna La Cisterna, Feria Lucerna, Feria Lo Ovalle, Feria Ballesteros
 - Comuna El Bosque, Feria Los Lagos de Chile, Feria Camino del Inca
 - Comuna La Florida, Feria Villa O´Higgins
 - Comuna Providencia, Feria San Ta Isabel
 - Comuna Cerrillos, Feria Ferrocarril
 - Comuna Ñuñoa, Feria Los Alerces
- Cursos de Capacitación y/o Asesorías, para la Elaboración de un Plan de Desarrollo Estratégico para Ferias Libres de la Región Metropolitana. SERCOTEC, 2017.
 - Comuna El Monte, Feria Villa Los Álamos
 - Comuna Buin, Feria La Coordinadora
 - Comuna Isla de Maipo, Feria Bicentenario
 - Comuna Peñalolén, Feria Los Molineros
 - Comuna Maipú, Feria Valle Esperanza El Conquistador
- Cursos de Capacitación y/o Asesorías, para la Elaboración de un Plan de Desarrollo Estratégico para Ferias Libres de la Región Metropolitana. SERCOTEC, 2018.
 - Comuna La Pintana, Agrupación Feria Vespertina Saludable de La Pintana
 - Comuna La Pintana, Sindicato de Trabajadores Independientes Comerciantes de Ferias Libres 21 de mayo
 - Comuna La Pintana, Agrupación de Comerciantes Ferias Libres Norponiente
 - Comuna Padre Hurtado, Sindicato de trabajadores de Ferias libres de Santa Rosa de Chena de Padre Hurtado.
 - Comuna Buin, Feria Calle García de Maipo.

³ Ambas empresas (Consultora y Otec) tienen una misma gerencia y equipos ejecutores profesionales que prestan servicios a ambas, de acuerdo con los requerimientos de cada proyecto.

E. Sercotec Valparaíso

- Cursos de Capacitación y/o Asesorías, para la Elaboración de un Plan de Desarrollo Estratégico para Ferias Libres de la Región de Valparaíso. SERCOTEC, 2017.
 - Comuna Papudo, Feria Libre Papudo
 - Comuna Concón, Feria Magallanes
 - Comuna Cartagena, FL Cartagena Verde Mar
 - Comuna San Felipe, Feria Libre Diego de Almagro
 - Comuna Viña del Mar, Bazar Feria Las Pulgas Parque Caupolicán
 - Comuna Viña del Mar, Feria Hortofrutícola Parque Caupolicán
 - Comuna Calle Larga, Feria Libre de Calle Larga
 - Comuna Limache, Feria Limache
 - Comuna Catemu, Feria Valle Hermoso Catemu
 - Comuna Rinconada, Feriantes de Rinconada
 - Comuna Los Andes, Feria Libre de Los Andes
 - Comuna Viña del Mar, Comité Emprendedores Viña del Mar
 - Comuna San Antonio, Feriante y Bazaritas N°3 San Antonio
 - Comuna Hijuelas, Feria Frutas Verduras Parador Hijuelas
 - Comuna San Felipe, Feriantes Mayoristas AFEMA
 - Comuna Cartagena, Feria Libre Cartagena San Sebastián
 - Comuna Hijuelas, Agro artesanos Floristas de Ocoa
 - Comuna San Esteban, Feria Libre Los Aromos
 - Comuna La Calera, Agricultores Agroecológicos La Calera
 - Comuna El Quisco, Feria Hortofrutícola El Quisco
 - Comuna Viña del Mar, Comerciantes y Productores Feria Marga Marga
 - Comuna La Calera, Feriantes Minoristas La Calera
 - Comuna Valparaíso, Feria Pacifico de Playa Ancha
 - Comuna Quilpué, Sociedad Multi Comercial Feria Belloto
 - Comuna Valparaíso, Feria Placilla de Peñuelas y Curauma
 - Comuna Quilpué, Feria los Pinos de Quilpué
 - Comuna Villa Alemana, Agrupación Molino Prat de Villa Alemana

- Cursos de Capacitación y/o Asesorías, para la Elaboración de un Plan de Desarrollo Estratégico para Ferias Libres de la Región de Valparaíso. SERCOTEC, 2018.
 - Sindicato de trabajadores independientes comerciantes de la Feria de la Calera
 - Asociación de emprendedores agroecológicos esperanza y tierra campesina de Calle Larga
 - Comité de Desarrollo Feria Libre de Calle Larga
 - Sindicato de trabajadores Independiente Feria Libre San Sebastián
 - Sindicato de trabajadores independientes El Amanecer
 - Sindicato Trabajadores Independientes Microempresarios Jefas de Hogar
 - Sindicato de trabajadores independientes Feria Libre Magallanes
 - Sindicato de Trabajadores Independientes Feria Hortofrutícola El Quisco
 - Sindicato de trabajadores independientes N°1 Feria de El Tabo
 - Sindicato de trabajadores independientes comercio Ferias Libres, Provincia de Petorca
 - Agrupación nueva amanecer coordinación de comercio ambulante y Ferias Libres
 - Agro feria Limache
 - Sindicato de trabajadores independientes feria minorista nogales el Melón
 - Sindicato de trabajadores independientes Feria Libre Papudo
 - Agrupación de productores de Pullally
 - Sociedad multicomercial Belloto Limitada
 - Inversión Agrícola Los Pinos SA
 - Sindicato de trabajadores independientes de comerciantes Bazares Futuro De Mañana
 - Asociación de chacareros Diego de Almagro

- Asociación de Feriantes Mayoristas AFEMA S.A
- Sindicato de trabajadores independientes vendedores productos del mar pasaje Talcahuano
- Asociación gremial de comerciantes del mercado modelo cardonal Asocomercar
- Cooperativa Multiactiva Ecovivacoop
- Inmobiliaria e Inversiones central de abastecimiento S.A
- Asociación gremial de comerciantes y productores de la feria Marga Marga

F. Centro de Desarrollo de Negocios, Sercotec Aconcagua. (2019)

- Ciclo de tres Talleres de Marketing Digital, para usuarios del Centro, en las comunas de San Felipe (mayo), Los Andes (junio) y San Esteban (julio).

G. Sercotec Atacama

- Curso: Formulación de Planes de Trabajo/Negocio, para postular a la convocatoria del Fondo Concursable CRECE, Fondo de Desarrollo de Negocios. Provincias de Huasco, Chañaral y Copiapó. Sercotec Región de Atacama. 2016.
- Talleres de Asistencia a la Postulación de CRECE Fondo de Desarrollo de Negocios, Región de Atacama. Comunas de Diego de Almagro, Chañaral, Tierra Amarilla, Copiapó, Caldera, Huasco, Freirina, Vallenar, Alto del Carmen. 2016.
- Dos Cursos de Comercio Exterior, para Empresarios/as de Sercotec, Región de Atacama. Octubre 2016.

II. OFERTA TECNICA PARA LA REGION METROPOLITANA

1. Antecedentes (4)

El Servicio de Cooperación Técnica, Sercotec, constituye una Corporación de Derecho Privado que apoya a micro y pequeñas empresas y a emprendedores del país, para que se desarrollen y sean fuente de crecimiento para Chile.

Atiende a los pequeños empresarios y empresarias que enfrentan el desafío de actuar con éxito en los mercados, así como a los emprendedores y emprendedoras que buscan concretar sus proyectos de negocio.

La misión de Sercotec se enfoca al mejoramiento de las capacidades y oportunidades de emprendedores, emprendedoras y de las empresas de menor tamaño para iniciar y aumentar sosteniblemente el valor de sus negocios, acompañando sus esfuerzos y evaluando el impacto de esta acción.

Sercotec durante el periodo 2019-2022 y bajo el lema "Sercotec, hace más fácil la tarea de emprender", busca simplificar y facilitar el acceso a sus servicios, haciéndolos accesibles para todos aquellos con espíritu emprendedor. Asimismo, espera transformarse en parte fundamental del ecosistema emprendedor, generando sinergias con actores estratégicos que vayan en directo beneficio de sus clientes. Además realiza una gestión con foco en los territorios y ciclo de vida de las empresas, para contar con una oferta programática coherente y pertinente a las necesidades particulares de em-

⁴ Extraído de Resolución 9912: Bases de Convocatoria para Agentes Operadores de Sercotec, regiones de Arica y Parinacota, Antofagasta, Valparaíso, Metropolitana, La Araucanía, Magallanes y La Antártica Chilena.

presarios y emprendedores.

Desde este marco de acción se definieron tres ejes estratégicos que deben guiar la implementación de la oferta programática, considerada como el conjunto de instrumentos y programas vinculados con los centros de negocio:

- **Modernización:** Facilitar y agilizar los procesos y servicios internos, de cara a los ciudadanos.
- **Asociatividad y Articulación:** Potenciar la articulación con los stakeholders, buscando ampliar y potenciar la oferta de servicios para los beneficiarios.
- **Focalización:** Concentrar y mejorar el servicio dirigido a los beneficiarios, según el ciclo de vida de sus negocios.

Para lograr estos objetivos, Sercotec opera en la actualidad a través de su red de Agentes Operadores a nivel nacional que apoyan la gestión y operación de los instrumentos de fomento en todas las regiones del país, lo que se traduce en una mayor cobertura territorial y mejoramiento de la calidad de los proyectos. Esto, sobre la base de una alianza público-privada que busca maximizar el impacto económico; de este modo se asegura un estándar de apoyo adecuado y homogéneo a lo largo del país, garantizando la eficiencia y la eficacia en la generación de resultados.

En ese orden de ideas, Sercotec ve la necesidad de ampliar la cobertura de agentes operadores en las regiones de Arica y Parinacota, Antofagasta, Valparaíso, Metropolitana, La Araucanía, Magallanes y La Antártica Chilena, para la operación de sus instrumentos a contar del año 2020.

CICAL es una institución con experiencia, tanto en el mundo privado y público, nacional, como internacional. Posee un vasto currículo en temas laborales y sociales; fomento productivo y desarrollo de la asociatividad en base a metodologías participativas y colaborativas. El equipo profesional seleccionado ha desempeñado labores de alta calidad profesional en formulación y evaluación de proyectos; trabajo efectivo en terreno en proyectos de desarrollo económico local; apoyo profesional y soporte logístico a proyectos adjudicados; junto a la producción de eventos.

Dado este escenario, Cical Ltda. formula su **Propuesta Técnica, para Agente Operador Sercotec en la Región Metropolitana** con una metodología de trabajo participativa y creativa, que permitirá obtener altos niveles en el cumplimiento de los servicios solicitados.

2. Desarrollo Económico y Fomento Productivo en la Región.

2.1 Descripción de la Región Metropolitana

La Región Metropolitana de Santiago (RMS) posee una superficie de 15.403,2 km², que representa el 2,04% de la superficie del país (IGM, 2008), posicionando a la región como la de menor extensión territorial del país. Al año 2017 la población regional alcanzó los 7.112.808 habitantes, prácticamente un 40,4% del total nacional. Del total de población, el 96,3% se concentra en núcleos urbanos, superando el promedio nacional estimado en un 87,8% (INE, 2017).

La Región es mayoritariamente urbana, el 96,9% de la población habita en zonas urbanas, mientras que sólo el 3,1% lo hace en zonas rurales. El índice de Ruralidad elaborado por la SEREMI de Desarrollo Social observa que las comunas con altos niveles de ruralidad son: San Pedro, María Pinto y Alhué, se encuentran localizadas al sur poniente y poniente de la región, específicamente en la provincia de Melipilla.

Según las encuestas del Ministerio de Agricultura, el sector rural de la RMS cuenta con importantes ventajas competitivas. Posee aproximadamente una superficie cercana a las 150.000 hectáreas de producción intensiva en los mejores suelos del país, siendo el principal productor de hortalizas del país (27%) y la tercera región con mayor producción de frutas. Además, el principal productor de cerdos (44%).

Según informe del PNUD sobre Desarrollo Humano en Chile Rural, identificó cambios en la estructura agraria que han incidido en el sector rural. El desarrollo de la agroindustria en localidades rurales, la orientación al mercado tanto de demanda externa como interna de alimentos trae aparejados beneficios importantes en el nivel económico, como aumentos de productividad, mejora en los procesos de producción y la integración multisectorial en la cadena productiva y de comercialización. Este sector se presenta con grandes desafíos para la región.

La RM tiene como capital a la ciudad de Santiago, que es también, la capital del país. Administrativamente, esta región comprende seis provincias: Santiago, Cordillera, Chacabuco, Maipo, Melipilla y Talagante y subdivididas en 52 comunas.

2.2 División Político-Administrativa de la Región Metropolitana

Cuadro 1. División Político-Administrativa, Región Metropolitana de Santia-

| Provincias | Santiago | Maipo | Chacabuco | Cordillera | Melipilla | Talagante |
|------------|---|--|---------------------------|--|--|---|
| Comunas | Cerrillos Cerro Navia Conchalí El Bosque Estación Central Huechuraba Independencia La Cisterna La Granja La Florida La Pintana La Reina Las Condes Lo Barnechea Lo Espejo Lo Prado Macul Maipú Ñuñoa Pedro Aguirre Cerda Peñalolén Providencia Pudahuel Quilicura Quinta Normal Recoleta Renca San Miguel San Joaquín San Ramón Santiago Vitacura | Buín Calera de Tango Paine San Bernardo | Colina Lampa Tiltil | Pirque Puente Alto San José de Maipo | Alhué Curacaví María Pinto Melipilla San Pedro | El Monte Isla de Maipo Padre Hurtado Peñaflor Talagante |

Fuente. PROT RM 2018

Provincia del Maipo: Se ubica en el sector centro-sur de la Región Metropolitana y es una provincia con 4 comunas, cuya capital es San Bernardo. La Provincia de Maipo posee una superficie de 1.120,5 Km², con una población de 445.746 habitantes y con una densidad de 337,7 habitantes/km². Su extensión territorial alcanza el 7,2% del territorio regional. El 11% de la población habita en zonas rurales, mientras que la región metropolitana es solo el 3,1% rural. En la provincia del Maipo el 73,91% de las empresas son micro (13.454), 21,13% pequeñas (3.847) y 903 unidades corresponden a medianas y grandes empresas. Con un 3,16% de empresas medianas y 1,80% de empresas grandes. Siendo San Bernardo la que aglutina el mayor número (10.240). El rubro que predomina es el comercio con un 39% de participación, seguido de transporte, agricultura y ganadería, le siguen industria manufacturera.

Provincia Cordillera: Cuenta con 3 comunas, capital es Puente Alto, que se caracteriza por ser una comuna dormitorio y de servicios. San José Maipo tiene como principal impulso el turismo, también cuenta con artesanía y minería. Pirque se caracteriza por ser una comuna agro residencial, su principal rubro sectorial es vitivinícola. En la provincia Cordillera un 83,33% de las empresas son micro (14.802), 15,27% pequeñas (2.713) y 249 unidades corresponden a medianas y grandes empresas, donde 1,09% corresponde a las medianas empresas y un 0,32% a grandes empresas. El rubro que predomina es el Comercio con un 44%, seguido por empresas del transporte, almacenamiento, comunicaciones, actividades empresariales e inmobiliarias, entre otras menores.

Provincia de Melipilla: es una de las provincias de la RMS con mayor superficie rural, compuesta por 5 comunas, que en conjunto ocupan el 26% de todo el territorio de la RMS.

Cuenta con buena conectividad vial interregional portuaria, desde y hacia el Puerto de San Antonio, con las regiones V y VI. Esto hace que exista una alta presencia de grandes empresas de alimentos, viñedos, queserías y del sector turismo.

Tiene a Curacaví, famosa por su fabricación de dulces chilenos y la chicha. Melipilla capital provincial, que tiene la ruta del queso, con gran oferta turística y gastronómica. San Pedro preferentemente agrícola, rural destaca la producción de frutillas y con presencia de empresas de alimentos, crianzas de cerdos, viñedos y cultivos de secano. Alhué eminentemente rural, con atractivos turísticos patrimoniales y de conservación natural, con presencia de la minería (oro y cobre).

Provincia de Talagante: Cuenta con 5 comunas y el 79% de las empresas son micro (8.160), un 18% pequeñas (1.883) y 287 empresas son medianas o grandes, con un 5% de medianas empresas (439) y un 4% de grandes empresas (304). Siendo Peñaflor la que registra el mayor número de empresas (3.042) y el Monte con el menor número.

Provincia de Chacabuco: cuenta con 3 comunas, conviviendo en la provincia dos mundos, un alto porcentaje de personas que viven en zonas rurales, con una importante actividad agrícola y riqueza natural y, por otro lado, lo urbano que se caracteriza por un significativo desarrollo industrial e inmobiliario. Con un total de 8.291 empresas, de las cuales 68% son micro (5.624), 23% pequeñas (1.924) y 743 empresas entre grandes y medianas. Se destaca el Comercio como el sector con mayor presencia, según registro del SII.

Provincia de Santiago: Conformado por 32 comunas. La actividad económica de la provincia de Santiago produce cerca del 30% del total del país. El sector primario o agrícola representa menos del 3,5% de las actividades empresariales. La actividad secundaria o industriales hacen un aporte al PIB regional por el orden del 21%. Su contribución al sector terciario o de servicios fluctúa alrededor del 76% del PIB regional.

Se destaca por su sector industrial y por sobre de servicios. Las industrias más destacadas son la maquinaria y equipos electrónicos, industria del cuero, transformación de alimentos, química, metalurgia. El sector terciario es el más predominante y destaca por los rubros de: electricidad, gas, agua, construcción, comercio, transporte, telecomunicaciones, servicios financieros, propiedad de vivienda, educación y la administración pública entre otros.

En la provincia de Santiago hay 298.265 empresas, de las cuales un 66,99% son microempresas (199.546), un 25,50% pequeñas (76.064) y 22.655 corresponden a medianas y grandes empresas, donde un 4,76% son medianas (14.210) y un 2,83% son grandes empresas (8.445). De este total, la mayoría se concentra en las comunas de Santiago, Las Condes y Providencia, representando entre el 12% y 16% del total del territorio.

2.3 Descripción Económica de la Región Metropolitana

La economía regional es sólida, representa cerca del 44% del PIB de Chile. Si bien crece a un ritmo menor que en las dos décadas anteriores, 6% y 8% respectivamente, la RMS mantiene un ritmo sostenido de crecimiento superior al 4%. El PIB per cápita ha disminuido porque la participación de la población se ha incrementado más que el aumento del producto. La economía regional crece por sobre el crecimiento del país, confirmando el dinamismo de su actividad económica y productiva a nivel nacional.

El 41% del total de empresas del país se ubican en la RMS, al igual que el 72% de las grandes empresas del país y el 90% de las empresas multinacionales. De acuerdo con el tamaño de las empresas, las más de 296.000 existentes en la RMS corresponden en un 74,6% a microempresas, 19,7% a pequeñas, 3,6% a medianas y solo el 2,1% son empresas grandes. Esta concentración de la actividad empresarial en Santiago es causa y efecto, entre otros elementos, de ventajas comparativas que caracterizan la Región, como la infraestructura urbana de altos estándares, la oferta inmobiliaria de altas especificaciones, la amplia oferta de servicios, la localización de los más importantes centros de educación superior y formación técnica y el capital humano de mayor calificación⁵.

A nivel económico, la RM es el principal centro económico y funcional del país, constituye el 45,034% del PIB nacional⁶. Las actividades más importantes son Servicios Financieros y Empresariales (36% de la actividad), le sigue comercio, restaurantes y hoteles (con un 16%). Ambas ya representan la mitad de la actividad económica en la RM⁷. El riesgo asociado a la alta concentración y la dependencia en sectores como el financiero se traduce en una mayor exposición a cambios económicos externos no

⁵ PROT RM años 2018.

⁶ Fuente Banco Central, informe Ministerio de Economía

⁷ Fuente Banco Central, informe UDD

relacionados con la gobernanza u organización interna de la región. Haciéndose especialmente dependiente del sector primario minería. Por otro lado la RM concentrando el mayor consumo de combustibles, lo cual implica una creciente necesidad de diversificar la matriz energética.

Por tanto el desafío es procurar la sostenibilidad y autonomía de desarrollo empresarial de la región. Pero ¿Dónde radica la sostenibilidad empresarial de la RM? Si bien la región cuenta con una serie de instituciones públicas e instrumentos tendientes a potenciar el desarrollo económico y la competitividad empresarial, ello no ha generado un efecto sostenible ni incremental, según las versiones, según las últimas encuestas de Innovación en Empresas realizada por el Ministerio de Economía (CORFO, 2016). La RM tiene una tasa promedio de innovación en empresas del 24% a nivel total de empresas, y una tasa del 17% en innovaciones tecnológicas y no tecnológicas en los últimos 8 años. Además la tasa de innovación total para la RM ha disminuido un 16% entre el periodo 2006-2007 y el periodo 2013-2014⁸. Esta disminución contrasta con el soporte que entregan instituciones públicas como CORFO, FIA, CONICYT, SERCOTEC, GORE, a través de sus diferentes instrumentos de apoyo al fomento, la innovación y la competitividad. Por tanto los esfuerzos deben ir en generar estrategias de coordinación regional con áreas productivas claramente definidas y tendientes a posicionar a la región como ciudad global, concadenando sectores productivos que concentran el mayor número de empresas en pro de gestionar una autonomía económica, respecto del sector minería.

2.4 Fuerza Laboral de la Región Metropolitana⁹

En la Región Metropolitana de Santiago, según datos recabados desde el Servicio de Impuestos Internos y el Instituto Nacional de Estadísticas, el número de personas que componen la fuerza laboral alcanza a los 5.205.795 trabajadores, para el año 2014. De ellos, un 38,1% son mujeres y un 61,9% son hombres.

Otro rasgo importante de la economía regional tiene que ver con el empleo, generado en gran proporción, 43%, por la manufactura y el comercio al por mayor y al por menor. El sector de mayor participación en el PIB, los servicios financieros, no obstante, solo participa con un 2,9% en la ocupación de la población económicamente activa.

En la participación de la generación del empleo, por tipo de empresa, es la Gran Empresa la que brinda la mayor cantidad de estos, un 66,7% de los trabajos. La Pequeña Empresa genera un 14,4% y la Mediana un 14,6% de los empleos, respectivamente. La Microempresa genera solo un 4,3%. Cabe mencionar, que estos empleos son los informados oficialmente por las fuentes, esto es SII e INE.

2.5 Emprendimiento en la Región Metropolitana¹⁰

De acuerdo a los criterios de clasificación del Estatuto PYME (Ley N° 20.416), una primera descripción general de las empresas de menor tamaño y sus diferencias sectoriales se puede evidenciar utilizando el criterio de ventas totales anuales versus el número de trabajadores, aquí se definen categorías de empresa de acuerdo a lo siguiente:

⁸ informe UDD

⁹ Estrategia de Resiliencia RM

¹⁰ Estrategia de Resiliencia RM

Cuadro 2. Clasificación de empresas

| Tamaño Empresa | Clasificación por ventas (en el último año calendario) | Clasificación por empleo (Número de trabajadores) |
|----------------|--|---|
| Micro | 0-2.400 UF | 0-10 |
| Pequeña | 2.400,01-25.000 UF | 11-49 |
| Mediana | 25.000,01-.100.000 UF | 50-199 |
| Grande | 100.000,01- y más | 200 y más |

Fuente SII 2013, Informe Resiliencia RM de la UDD.

De esta clasificación se obtiene entonces que las empresas pertenecientes al segmento EMT son las Micro, Pequeñas y Medianas.

En base a esta clasificación se muestra un análisis sobre la contribución regional (metropolitana) al número de empresas, ventas y empleo del país, considerando un universo de 1.014.482 empresas registradas en el país el año 2013 a nivel nacional (fuente SII: empresas 1ª cat.), de las cuales 867,863 presentaron ventas, es decir un 85,5% del total. Esto considerando un horizonte de análisis comparativo de los años 2005 y 2013.

Cuadro 3. Clasificación de empresas

| % Contribución Regional | | Nº de Empresas | | Participación en ventas (UF) | | Participación en empleo | |
|-------------------------|--------------|----------------|---------|------------------------------|----------------|-------------------------|-----------|
| RM v/s total País | Años | 2005 | 2013 | 2005 | 2013 | 2005 | 2013 |
| | RM | 306.918 | 361.922 | 8.987.084.904 | 14.668.972.998 | 3.300.132 | 5.205.795 |
| | Total País | 756.563 | 868.274 | 11.541.731.775 | 19.144.712.110 | 5.618.289 | 8.215.219 |
| | % Aporte RMS | 28,86% | 29,42% | 43,78% | 43,38% | 37,00% | 38,79% |

Fuente SII 2013, Informe Resiliencia RM de la UDD.

Por otra parte, en la región Metropolitana, existen 432.101 empresas registradas en impuestos internos, de las cuales 361.922 presentaron ventas en el año 2013 (83,8% del total). La región representa el 29,42% del total de empresas del país registradas (868.274) para este periodo (2013). Respecto de las ventas, el 43,38% de estas se realizan durante 2013 en la RMS y esta región genera el 38,79% del empleo respecto del total país. (Ilustración 7: Participación regional)

Respecto de la distribución por tamaño, se observa en el cuadro más abajo que un 97,5% del total de empresa de la región corresponde a EMT (Micro, Pequeña y Medianas Empresas), frente a solo el 2,5% de empresas grandes en la región, manteniendo proporciones similares a nivel país.

Cuadro 4. Clasificación de empresas por tamaño

| Distribución por tamaño (2013) | Micro | Pequeña | Mediana | Grande |
|-----------------------------------|---------|---------|---------|--------|
| R. Metropolitana | 248.828 | 88.009 | 15.822 | 9.263 |
| Porcentajes de representación RMS | 38,44% | 48,71% | 58,85% | 69,54% |
| Total País | 647.395 | 180.675 | 26.884 | 13.320 |

Fuente SII 2013, Informe Resiliencia RM de la UDD.

2.6 Estadísticas por sector económico en la Región Metropolitana

En cuanto a la distribución de las empresas por sector económico y su participación en las ventas y empleo en la RM versus país, se puede observar que los principales sectores económicos presentes en la región y que son parte de la focalización priorizada por el Gobierno Regional son: el comercio que representa el 34% del total de empresas; manufactura con el 9,9%; el 3,4% de Hoteles y restaurantes; 2,5% del sector agropecuario; el 1,1% en enseñanza, y 0,3% de manufactura, que suman un total de 51,2% del total de empresas de la región, versus el 59,1% a nivel país, da cuenta que la región Metropolitana sigue siendo el polo de desarrollo más importante del territorio.

Cuadro 5. Clasificación de empresas por tamaño

| Sector | Nº de Empresas | | Participación en ventas | | Participación en empleo | |
|---|----------------|--------|-------------------------|--------|-------------------------|--------|
| | Región % | País % | Región % | País % | Región % | País % |
| * ¹¹ Agricultura, ganadería, caza y silvicultura | 2,5 | 8,3 | 1,0 | 2,9 | 3,5 | 7,9 |
| *Pesca | 0,0 | 0,3 | 0,2 | 1,3 | 0,2 | 0,5 |
| * Minería | 0,3 | 0,6 | 5,9 | 6,5 | 1,1 | 1,4 |
| * Manufactura | 9,9 | 9,3 | 18,3 | 20,2 | 14,1 | 13,5 |
| Electricidad, Gas y Agua | 0,3 | 0,4 | 5,6 | 5,0 | 0,9 | 0,8 |
| Construcción | 7,8 | 7,8 | 6,0 | 6,1 | 17,4 | 16,8 |
| * Comercio | 34,0 | 35 | 25,2 | 24,8 | 19,3 | 17,5 |
| * Hoteles y Restaurantes | 3,4 | 4,6 | 0,7 | 0,8 | 3,5 | 3,6 |
| Transporte y telecomunicaciones | 9,1 | 10 | 5,0 | 5,1 | 5,8 | 6,0 |
| Intermediación Financiera | 9,7 | 5,4 | 24,6 | 19,6 | 4,1 | 2,9 |
| Act. Inmobiliarias, empresariales y de alquiler | 14,8 | 10,8 | 5,3 | 5,1 | 16,3 | 13,5 |
| Adm Pública y defensa | 0,0 | 0,0 | 0,3 | 0,2 | 4,0 | 4,4 |
| * Enseñanza | 1,1 | 1,0 | 0,9 | 1,1 | 4,7 | 5,3 |
| Ss sociales y salud | 2,4 | 2 | 0,7 | 0,8 | 2,1 | 2,6 |
| Servicios comunitarios, sociales y personales | 4,5 | 4,4 | 0,4 | 0,5 | 3,1 | 3,2 |
| Consejo de Adm de edificios y condominios | 0,1 | 0,1 | 0 | 0 | 0,1 | 0,1 |
| Org. y órganos Extraterritoriales | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Sin Datos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Fuente SII 2013, Informe Resiliencia RM de la UDD.

Respecto de las ventas sectorizadas, en este cuadro comparativo podemos observar que estos mismos sectores que forman parte del grupo priorizado por el GORE, y que están compuesto mayoritariamente por las EMT, representan en la región el 52,2% de las ventas de la región versus el 57,6% a nivel país, y esto se traduce en que este grupo cubre el 58% del empleo en la región, y el 50,8% del empleo en el país, lo que justifica claramente que las políticas de desarrollo estén focalizadas hacia estos sectores de manera que los instrumentos, vengán a fortalecer la ventas y propiciar la generación de empleo y su mantención en el tiempo.

¹¹ Sectores que están dentro de la focalización sectorial de GORE (Estrategia de Desarrollo Regional y Estrategia Regional de Innovación).

2.7 Antecedentes agrícolas de la Región Metropolitana¹²

Según el Censo Agropecuario y Forestal de 2007, la región Metropolitana de Santiago abarca el 3,4% de la superficie nacional dedicada a los distintos rubros silvoagropecuarios. Los principales usos corresponden a frutales (35,7% del total), seguidos por hortalizas (16,9%), plantas forrajeras (14,3%), cereales (10,7%) y viñas y parronales (8,2%). Estos cinco usos concentran el 85,8% de los suelos cultivados de la región. Con relación a la participación de la región a nivel nacional, la superficie agropecuaria de la región es importante en cinco rubros: viveros (26,9%); hortalizas (26,5%); frutales (17,3%); semilleros y almácigos (10,9%) y viñas y parronales (9,4%).

Hortalizas: las hortalizas en la Región Metropolitana representan cerca del 17% de la superficie regional destinada al sector silvoagropecuario y a nivel nacional, representa el 26,5% de superficie de hortalizas. Esto indica la importancia de la región en este tipo de cultivos. El detalle de las especies más importantes se puede observar en la tabla de superficie hortícola regional por especie.

2.8 Gasto cultural por zona del país (13)

En los cuadros 18 y 19 se presenta el gasto cultural de los hogares en la Región Metropolitana y en el resto de las regiones, de forma general. Es posible observar que en regiones el gasto cultural promedio mensual (\$29.341) es mayor que en la Región Metropolitana (\$26.567), aunque no se observan grandes diferencias en el gasto por sectores, dándose la mayor diferencia en términos porcentuales en el sector de equipo para la recepción, grabación y reproducción de sonido e imágenes y es aproximadamente (4,5%).

Cuadro 6. Gasto cultural en la RM, en relación a las otras regiones del país

| Estimación de gastos por zona | Regiones M\$ | RM M\$ |
|----------------------------------|--------------|------------|
| Gasto promedio mensual por hogar | \$29.341 | \$26.567 |
| Cantidad de hogares | \$1.268.307 | \$1.741414 |
| Gasto mensual en cultura | \$37.214 | \$46.264 |

Fuente Impacto Económico del sector Creativo en Chile, 2016.

2.9 Políticas Públicas de Fomento e Innovación en la Región Metropolitana

➤ Estrategia Regional de Desarrollo 2012-2021 del Gobierno Regional Metropolitano de Santiago

Contiene Lineamientos Estratégicos Regionales. Y en su punto 5.5 establece el Lineamiento Estratégico "Santiago Región Innovadora y Competitiva", cuyos objetivos estratégico son:

¹² Publicación de la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (Odepa) del Ministerio de Agricultura, Gobierno de Chile

¹³ Actualización del Impacto Económico del sector Creativo en Chile, CNCA, 2016

Cuadro 5. ERD RM

| | |
|---|---|
| 1 | Fortalecer la competitividad de las empresas de menor tamaño en la RMS |
| 2 | Promover un ambiente colaborativo, estableciendo redes e incorporando actividades transversales que promuevan la competitividad (TIC y otras) |
| 3 | Impulsar una cultura innovadora, emprendedora y sustentable |
| 4 | Promover una economía regional con vocación internacional |
| 5 | Reforzar la institucionalidad regional para articular la innovación regional y la colaboración interregional |
| 6 | Promover el desarrollo del sector de turismo integrado lo rural y lo urbano |

➤ Estrategia Regional de Innovación RM.

Regional Metropolitano de Santiago cuenta con su Estrategia Regional de Innovación (ERI). Cuyos ejes estratégico y programas objetivos son:

Cuadro 7. ERI RM

| Ejes Estratégicos | Programas |
|---|--|
| Reforzar la institucionalidad regional y la colaboración interregional | Complementar la institucionalidad regional necesaria para articular un sistema regional de I+D+I dinámico y colaborativo |
| Promover una sociedad colaborativa, estableciendo redes de cooperación e incorporando actividades transversales innovadoras | <ul style="list-style-type: none"> Programa de fomento y apoyo a la colaboración y la asociatividad empresarial Programa de apoyo a la incorporación de TIC y Diseño en la PYMES Acercamiento y accesibilidad de la oferta de I+D+I |
| Impulsar una economía innovadora y emprendedora en el marco de un desarrollo sustentable | <ul style="list-style-type: none"> Programa de apoyo a la innovación en PYMES y a la creación de empresas innovadoras Construcción de las capacidades para la innovación y promoción de la cultura innovadora |
| Ampliar la estrategia regional de innovación | Programa de ampliación sectorial, territorial e internacional de la estrategia |

➤ Plan Nacional de Fomento a la Economía Creativa

En su Lineamiento Estratégico Nro.2 establece:

Profesionalización y promoción de la asociatividad Fomentar el desarrollo de conocimientos y habilidades ligadas a la gestión de emprendimientos y normativas asociadas a los proyectos artístico-culturales, que faciliten su desarrollo sustentable y sostenible en el tiempo, promoviendo la interdisciplinariedad entre subsectores creativos y otros sectores productivos vinculados, así como la asociatividad sectorial e interdisciplinaria, favoreciendo espacios de encuentro y colaboración, el fortalecimiento de gremios y la articulación de alianzas entre agentes creativos. En este lineamiento se consideran acciones, iniciativas o programas para aumentar la tasa de formalización del sector, instancias de aprendizaje o formación (capacitaciones, cursos, asesorías, mentorías, entrenamientos, entre otros), generación de perfiles para la certificación de competencias, generación de manuales y herramientas para el aprendizaje en el sector,

desarrollo de contenidos y mallas curriculares en herramientas de gestión, jornadas y encuentros para la asociatividad y el cooperativismo.

3. Criterios Regionales de Focalización de la acción (Ámbitos de acción)

SERCOTEC, durante el periodo 2019-2020, busca simplificar y facilitar el acceso a sus servicios, haciéndolos más accesibles para todos aquellos con espíritu emprendedor; ser parte del ecosistema emprendedor y generar una gestión con foco en los territorios. Para ello ha definido tres ejes estratégicos: Modernización, Asociatividad y articulación y focalización ⁽¹⁴⁾

a) Focalización Territorial:

La intervención 2020 se hará con focalización para las 6 provincias:

- Cordillera
- Maipo
- Chacabuco
- Talagante
- Melipilla
- Gran Santiago

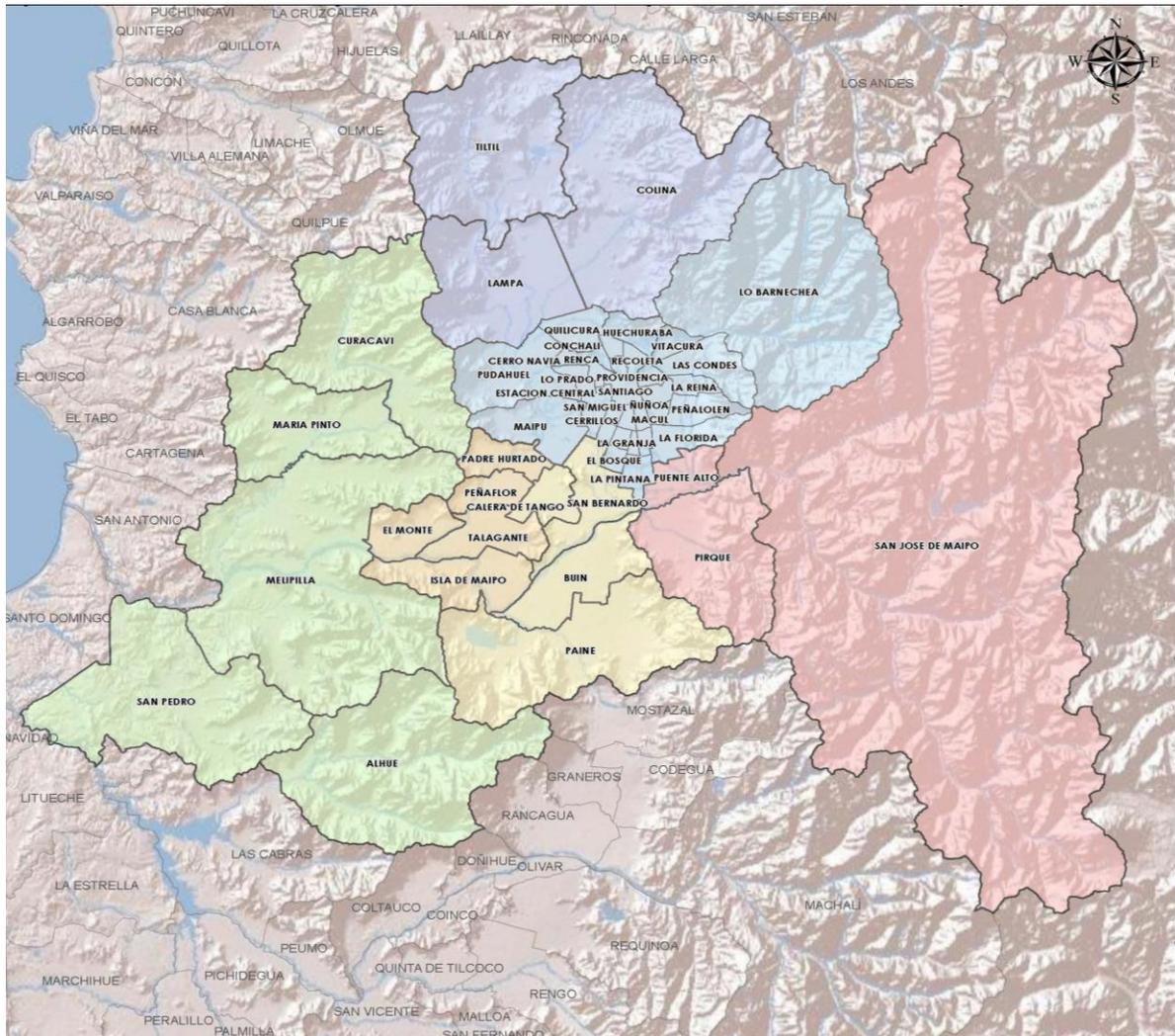
Focalización en función de áreas geográficas específicas, donde sus límites están bien definidos, tales como provincia/s, comuna/s.

Justificación. La Estrategia de Desarrollo Regional, busca la integración de lo rural con lo urbano. Sin embargo, la intervención de SCT DRM considerará la atención de todas las Empresas y Emprendedores del tejido productivo regional.

Observaciones. Se atenderá a la Región en su conjunto de acuerdo a las vocaciones productivas de cada territorio; provincial, comunal o localidad

¹⁴ Resolución N°9912, Bases de Convocatoria Para Agentes Operadores SERCOTEC, regiones de Arica y Parinacota, Antofagasta, Valparaíso, Metropolitana, La Araucanía, Magallanes y La Antártica Chilena.

Mapa Regional de Santiago



Fuente. Fuente. PROT RM 2018.

b) Focalización Sectorial

Entendida en función de un sector de la actividad económica que engloba o reúne a las empresas que actúan en una misma área.

Focalización en: Silvoagropecuaria, Manufactura, TIC, Diseño e Industrias Creativas, Servicios, asociados a la Minería, Turismo y Comercio.

Justificación: Sectores priorizados en la Estrategia de Desarrollo Regional y Estrategia Regional de Innovación.

Observaciones: Aunque son los sectores priorizados por el GORE, debe quedar abierta la posibilidad de nuevos sectores con potencial de desarrollo.

c) Focalización por Perfil de Clientes

Definición. Focalizar en función de un grupo de clientes que cumplen con una característica común (grupo objetivo o público objetivo) y que determina un tipo de destinatario específico sobre el cual la Dirección Regional pretende impactar. La clasificación puede considerar diversos aspectos, por ejemplo, género (hombres o mujeres), etnia (atacameño, aimara, mapuche, etc.), grupo etario (jóvenes, personas mayores), entre otros.

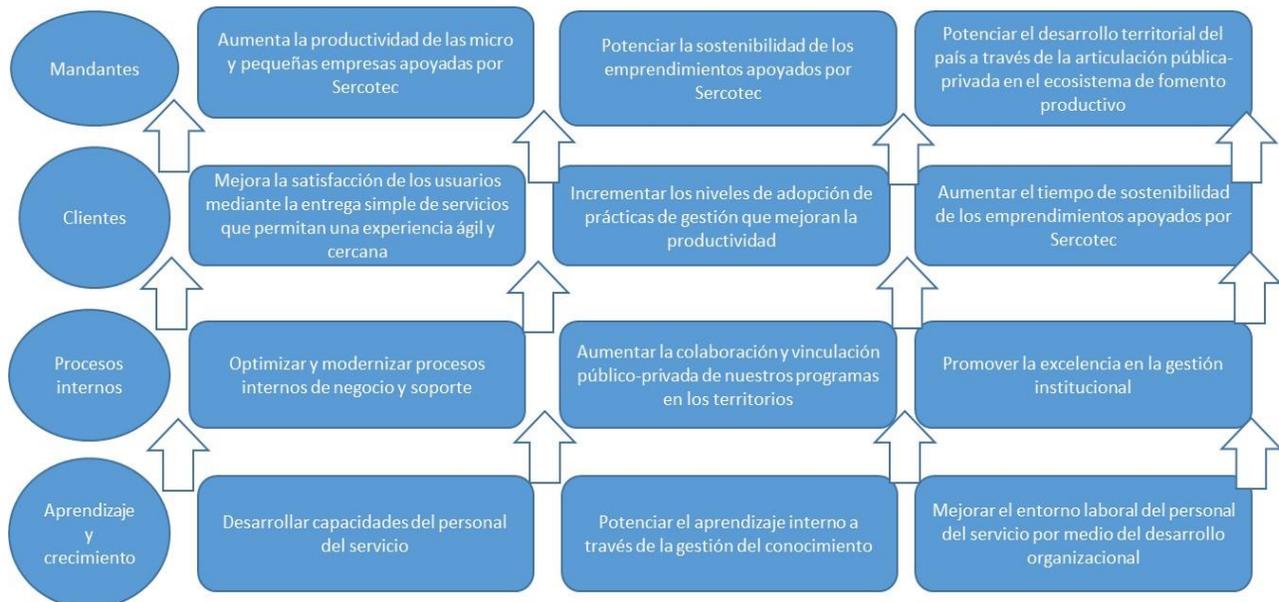
Focalización en: No se define focalización en temáticas específicas, pero se considerará que algunos instrumentos se priorizarán las perspectivas de género y adulto mayor.

Justificación:

- Existe información estadística que las mujeres y adultos mayores no acceden en igualdad de condiciones a los instrumentos de fomento, respecto a los hombres (revista Trabajo Social, PUC, Carola Naranjo). Sin embargo, al acceder son más comprometidas con los resultados esperados.
- Tenemos una muy baja participación y ocupación laboral en los sectores jóvenes, especialmente en los sectores más vulnerables

4. Instrumentos de Fomento Productivo con foco en las Empresas de Menor Tamaño, Empresarios/as, emprendedores/as y su entorno.

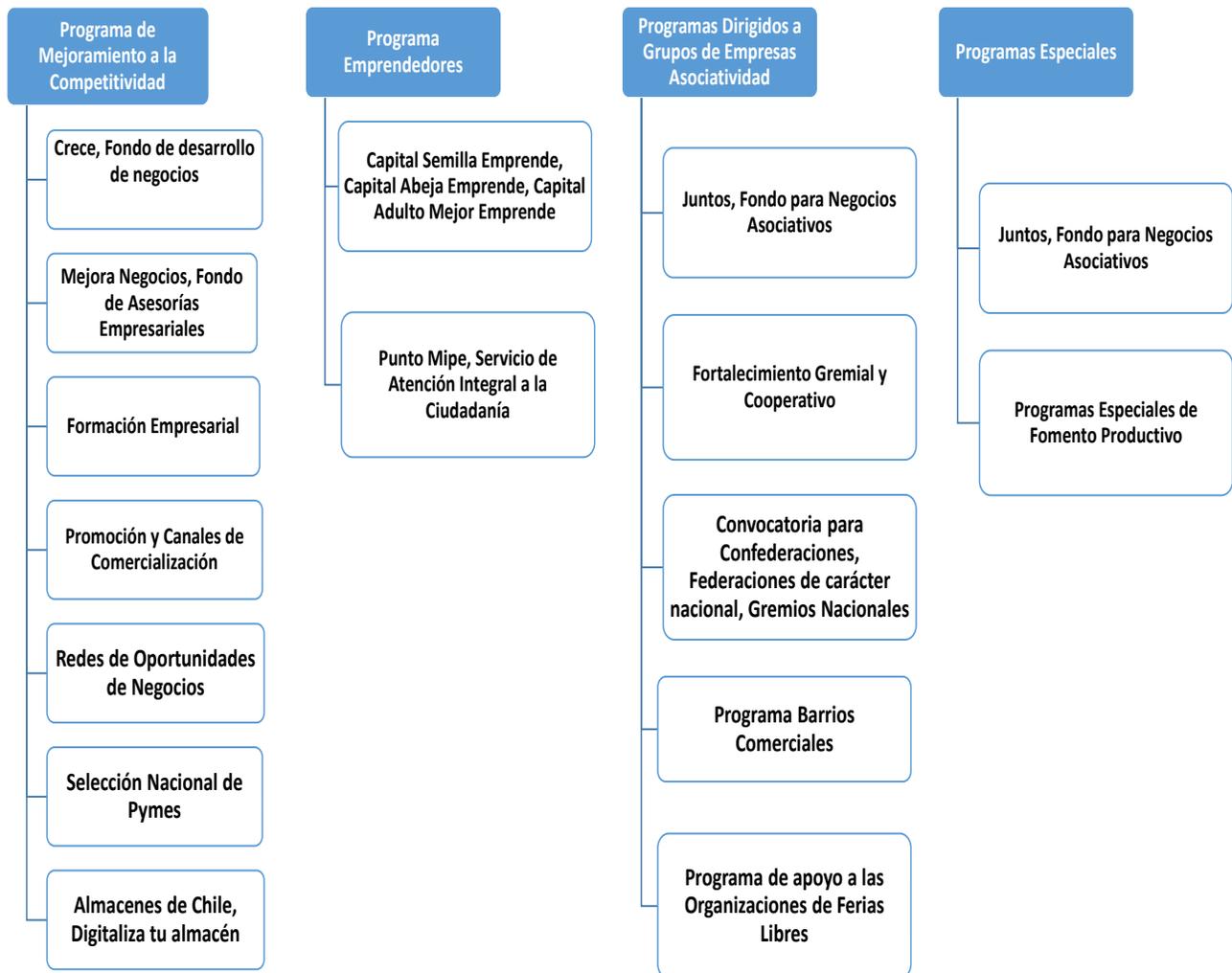
4.1) Mapa Objetivos Estratégicos Sercotec 2019-2022



Fuente: Resolución 9876. Sercotec 16 de enero 2020

Para la operación de la Oferta Programática de Sercotec, se potenciarán los objetivos estratégicos, dirigidos a los mandantes y los clientes. En especial, se relevará el objetivo de incrementar los niveles de adopción de prácticas de gestión que mejoren la productividad. Para esto, Sercotec integra a su oferta programática un conjunto de lineamientos, dirigidos a fomentar las ventajas que otorga la gestión de la economía circular, la incorporación de prácticas de sustentabilidad en la gestión de los negocios, intensificación en la transformación digital de empresas y la promoción de oportunidades en términos de igualdad de género.¹⁵

4.2) Oferta Programática Sercotec para el año 2020



Fuente: Resolución 9876. Sercotec 16 de enero 2020

¹⁵ Operación 2020-2022. Resolución 9876, del 16 de enero 2020

A. Programa de Mejoramiento a la Competitividad

a) Crece, Fondo de desarrollo de negocios

¿Qué es?

Crece es un subsidio no reembolsable de Sercotec destinado a potenciar el crecimiento de las micro y pequeñas empresas, o su acceso a nuevas oportunidades de negocio. Apoya la implementación de un plan de trabajo que incluye acciones de gestión empresarial (asistencias técnicas, capacitación y acciones de marketing) para el fortalecimiento de competencias de los empresarios y empresarias, así como el financiamiento de inversiones.

¿Qué apoyo entrega?

Hasta \$6.000.000 para concretar las actividades detalladas en el plan de trabajo. De este monto:

- Hasta \$1.000.000 pueden destinarse a acciones de gestión empresarial (asistencia técnica, capacitación y acciones de marketing).
- Hasta \$6.000.000 pueden destinarse a inversiones.
- Cada empresa seleccionada deberá entregar un aporte en efectivo, tanto para las acciones de gestión empresarial como para las inversiones. Dicho aporte corresponderá a un porcentaje del subsidio Sercotec, el cual será definido por cada Dirección Regional. Asimismo, cada empresa deberá financiar cualquier impuesto asociado a su proyecto.

¿Quiénes pueden acceder?

- Personas naturales y jurídicas con iniciación de actividades ante el SII, en primera categoría, con una actividad económica vigente y coherente con la focalización, y con ventas netas demostrables anuales mayores o iguales a 200 UF e inferiores o iguales a 25.000 UF.
- Excepcionalmente, podrán postular personas naturales o jurídicas con menos de 1 año de inicio de actividades en primera categoría, que demuestren ventas de, al menos, 20 UF, y tengan, como mínimo, 3 meses de antigüedad, contados desde la fecha de inicio de la convocatoria.
- También pueden acceder cooperativas con iniciación de actividades en primera categoría y ventas promedio inferiores a 25.000 UF, lo que se calcula con el monto de las ventas totales de la cooperativa dividido por el número de asociados. Se excluyen las cooperativas de servicios financieros.

b) Mejora Negocios, Fondo de Asesorías Empresariales

¿Qué es?

Mejora Negocios es un subsidio no reembolsable de Sercotec que cofinancia la contratación de asesorías técnicas en diferentes materias por parte de micro y pequeñas empresas, para aumentar su productividad y mejorar la calidad de sus productos o

servicios. Mejorando la competitividad de las micro y pequeñas empresas chilenas.

¿Qué apoyo entrega?

- Asesorías empresariales: Hasta \$400.000 para la contratación de asesorías en áreas tales como implementación de herramientas digitales, imagen corporativa y diseño, tecnologías de información para la comercialización, disminución de residuos, eficiencia energética, energías renovables y otras, de acuerdo a los temas priorizados por cada Dirección Regional de Sercotec.
- Asesorías empresariales especializadas. Hasta \$1.500.000 para la contratación de asesorías especializadas en temáticas tales como certificación o auditorías de normas de calidad, producción limpia, mejora de procesos productivos, disminución de residuos, eficiencia energética, energías renovables y otras, de acuerdo con la priorización de cada Dirección Regional de Sercotec.
En ambos casos, el aporte empresarial será entre el 5% a 30%, según D.R.
- Para aquellas empresas que hayan sido beneficiadas con la tipología "Implementación de normas certificables", Sercotec puede reembolsar los gastos de auditoría de certificación hasta en 70% del valor, con un tope de \$1.500.000.

¿Quiénes pueden acceder?

Personas naturales y jurídicas con iniciación de actividades primera categoría ante el Servicio de Impuestos internos (SII), y con ventas demostrables entre 200 UF a 25.000 UF al año, domicilio comercial en la región en que postulan y que cumplan, además, con los requisitos de acceso específicos establecidos por cada Dirección Regional de Sercotec. En el caso de empresas con menos de un año de antigüedad en el Servicio de Impuestos Internos, se podrán aceptar postulantes con ventas demostrables menores a 200 UF.

También pueden acceder Cooperativas, a las que se solicitará ventas promedio por asociado iguales o menores a 25.000 UF, lo cual se calcula con ventas totales de la Cooperativa dividido por el número de asociados. Se excluyen cooperativas de servicios financieros, sociedades de hecho y comunidades hereditarias.

c) Formación Empresarial

¿Qué es?

Es un servicio de Sercotec para micro y pequeños empresarios/as y emprendedores/as, que entrega conocimientos en temas de gestión y desarrollo de habilidades empresariales a través de capacitaciones, seminarios o talleres para contribuir a una adecuada puesta en marcha de los negocios, mejorar la gestión de estos y obtener mejores resultados.

Formación Línea 1. Apoya la instalación de capacidades y habilidades a través de cursos. Se debe priorizar en los siguientes temas: Economía Circular, Responsabilidad Social, Adopción Digital y/o Reactivación Económica.

Formación Línea 2. Entrega de información que permita el desarrollo de conocimientos, a través de seminarios y talleres. Se deberá priorizar los siguientes temas: Economía Circular, Responsabilidad Social, Adopción Digital y/o Reactivación Económica.

Formación Línea 3. Busca instalar capacidades y habilidades en el uso de tecnologías y

herramientas digitales, a través de cursos contribuyendo a los mejoramientos en; la gestión, comercialización e innovación de los negocios.

¿Qué apoyo entrega?

Servicios de capacitación para micro y pequeños empresarios en distintas materias y temáticas, que considera sus particularidades y características para enfrentar un proceso formativo.

Las actividades de formación empresarial son gratuitas para los/as participantes, siendo financiados en un 100% por Sercotec.

Este servicio puede ser implementado a través de cursos, seminarios o talleres que buscan entregar información que permita el desarrollo de conocimientos capacidades y habilidades.

¿Quiénes pueden acceder?

Personas naturales, emprendedores/as, micro y pequeñas empresas.

d) Promoción y Canales de Comercialización

¿Qué es?

Servicio que apoya la participación de pequeñas empresas en ferias, eventos u otros aspectos de comercialización, con el fin de facilitarles una vitrina que contribuya a la promoción y comercialización de sus productos o servicios, y a la generación de relaciones de negocio sostenidas en el tiempo.

¿Qué apoyo entrega?

Sercotec financiará tanto la ejecución de las ferias y/o eventos que apoyen la comercialización de productos o servicios de micro y pequeños empresarios de la región, como la realización de otros espacios de comercialización, cuyo es el caso de Emporio Mipe, cuidando que el servicio sea temporal y exista rotación de participantes. Sercotec velará porque la elección de participantes se realice en condiciones de igualdad y transparencia.

Sercotec podrá financiar en Ferias, Eventos u otros espacios de venta, los siguientes ítem:

- Acciones de Marketing.
- Acciones previas de preparación y capacitación, de manera de asegurar un mejor aprovechamiento por parte de nuestros clientes.
- Misiones comerciales y o tecnológicas.
- Visitas y pasantías.
- Mecanismos para la venta y difusión a través de plataformas digitales y/o redes sociales

¿Quiénes pueden acceder?

Micro y pequeños empresarios/as con iniciación de actividades ante el Servicio de Impuestos Interno.

e) Redes de Oportunidades de Negocios

¿Qué es?

Servicio que apoya la generación de redes colaborativas de trabajo entre emprendedores/as, micro y pequeños empresarios/as a través de la realización de encuentros empresariales que buscan la transferencia de conocimientos, el intercambio de experiencias y el desarrollo de vínculos comerciales entre los/as participantes.

¿Qué apoyo entrega?

Estos servicios son gratuitos para los/as participantes, siendo financiados en un 100% por Sercotec.

¿Quiénes pueden acceder?

Emprendedores/as, personas naturales y jurídicas con iniciación de actividades ante el SII en primera categoría, con una actividad económica coherente con la focalización, y ventas netas anuales inferiores o iguales a 25.000 UF (excluyendo las sociedades de hecho).

También cooperativas con ventas promedio por asociado inferiores a 25.000 UF al año, lo cual se calcula con las ventas totales de la Cooperativa dividido por el número de asociados. Se excluyen Cooperativas de Servicios Financieros.

f) Selección Nacional de Pymes

¿Qué es?

Es un reconocimiento y premio al orgullo de ser emprendedor en Chile, poniendo en valor, la labor que desarrollan las micro y pequeñas empresas en nuestro país, permitiendo además la generación de redes colaborativas y el intercambio de experiencias entre sus beneficiarios.

En el marco de este reconocimiento, cada empresa beneficiada podrá profundizar en conocimientos para la aplicación de estrategias de marketing digital, por medio de metodologías que permitan capacitar sobre temáticas de difusión y usabilidad digital, adquiriendo conocimientos sobre herramientas tecnológicas de era digital y redes sociales (como Facebook/Instagram), orientadas al fortalecimiento de su posicionamiento comercial

¿Qué apoyo entrega?

- Semifinalistas: Capacitación y asesoría en marketing digital y difusión en RRSS. Sercotec apoyará con un monto de hasta \$170.000.- por beneficiarios
- Finalistas: Pasantía internacional en el ecosistema emprendedor. Sercotec apoyará con un monto de hasta \$6.500.000.- por beneficiario finalista. Y participación en campaña publicitaria Utilización de medios de difusión de Sercotec.

¿Quiénes pueden acceder?

Personas naturales o jurídicas con iniciación de actividades ante el SII, en primera categoría, con una actividad económica vigente y coherente con la focalización, y con ventas netas anuales demostrables inferiores o iguales a 25.000 UF.

Esta convocatoria tiene cobertura nacional y está focalizada en la participación de micro y pequeños empresarios de cualquier rubro que representen a todas y cada una de las regiones del país. Se excluyen servicios inmobiliarios y financieros.

g) Almacenes de Chile, Digitaliza tu almacén

¿Qué es?

Es un Apoyo financiero, a través de un subsidio no reembolsable, que está destinado a la implementación de un proyecto de trabajo, que contemple acciones de gestión empresarial y financiamiento de inversiones. Entre ellas tecnologías digitales que aportan nuevos conocimientos para la gestión.

¿Qué apoyo entrega?

Aporte total al proyecto de hasta \$1.850.000. Inversiones máximo de \$1.500.000.- Gestión empresarial máximo de \$350.000. Con aporte empresarial entre 5% y 20%.

¿Quiénes pueden acceder?

Personas naturales o jurídicas, con iniciación de actividades en 1ra categoría, ante el Servicio de Impuestos Internos (*), que tengan ventas demostrables anuales inferiores a 5.000 UF y antigüedad superior a 12 meses.

Las empresas deben corresponder al rubro almacén, entendido como aquel pequeño comercio minorista orientado al consumidor final, que provee de diversos artículos, preferentemente abarrotes, a los habitantes y transeúntes de un barrio residencial y/o comercial.

B. Programa Emprendedores

a) Capital Semilla Emprende, Capital Abeja Emprende, Capital Adulto Mejor Emprende

¿Qué es?

Un fondo concursable de Sercotec que apoya la puesta en marcha de nuevos negocios con oportunidad de participar en el mercado. Cofinancia un plan de trabajo destinado a implementar un proyecto de negocio. Este plan de trabajo incluye acciones de gestión empresarial (capacitación, asistencia técnica y acciones de marketing) e inversiones en bienes necesarios para cumplir el objetivo del proyecto.

Este instrumento considera tres tipos de convocatorias:

- Capital Semilla Emprende, que apoya Planes de Trabajo para implementar un negocio, liderado por emprendedores/as de cualquier sexo.
- Capital Abeja Emprende, que apoya Planes de Trabajo para implementar un negocio, liderado por emprendedoras de sexo registral femenino.
- Capital Adulto Mejor Emprende, que apoya Planes de Trabajo para implementar un negocio, liderado por emprendedores/as con edad mayor o igual a 55 años

¿Qué apoyo entrega?

Hasta \$3.500.000 para actividades detalladas en el plan de trabajo. De estos:

- Mínimo \$200.000 pueden destinarse a acciones de gestión empresarial (como asistencia técnica, capacitación y acciones de marketing). Aporte empresarial entre un 5% y un 20% según D.R.

- Hasta \$3.300.000 pueden destinarse a inversiones. Aporte empresarial entre un 5% y un 20% según D.R.

Asimismo, deberá financiar cualquier impuesto asociado a su proyecto.

¿Quiénes pueden acceder?

Emprendedores y emprendedoras, personas naturales, mayores de edad, sin inicio de actividades en primera categoría ante Servicio de Impuestos Internos (SII) que cuenten con una idea de negocio para implementar un proyecto que quieran desarrollar, coherente con foco definido por cada Dirección Regional, y que requieran de financiamiento para poder concretarlo.

b) Punto Mipe, Servicio de Atención Integral a la Ciudadanía

¿Qué es?

Es un servicio de atención integral a la ciudadanía y a los/as clientes/as de Objetivo la institución, de calidad y de acuerdo a los procedimientos establecidos, a través de los espacios de atención denominados Punto Mipe. Busca responder consultas, reclamos y felicitaciones, entregar información de oferta institucional de Sercotec y brindar apoyo y orientación a las personas que lo soliciten, de manera presencial, telefónica y virtual, bajo protocolos de atención y contenidos proporcionados por el Servicio.

¿Qué apoyo entrega?

- Responder en la plataforma del Sistema de Solicitudes (SISOL) todas las consultas recibidas.
- Información acabada de la oferta programática de Sercotec (en qué consisten instrumentos, a quiénes están dirigidos, qué apoyo entregan, cómo se accede a ellos), como asimismo, un conocimiento general de las instituciones y programas de la Red de Fomento (Corfo, Fosis, Sence, INDAP y otras) y de la Ley N° 20.285, sobre Acceso a la información Pública, además de experiencia en la atención de público. Aplicar encuestas de evaluación de las atenciones presenciales y de las actividades de capacitación realizadas por el Punto Mipe al menos a un 60% del universo atendido.
- Disponer del siguiente horario de atención: Lunes a jueves de 8:30 a 18:00 horas y Viernes de 8:30 a 16:00 horas

¿Quiénes pueden acceder?

Ciudadanos/as, emprendedores/as y empresarios/as que requieran servicios de atención integral a través del espacio de atención Punto Mipe.

C. Programas Dirigidos a Grupos de Empresas Asociatividad

a) Juntos, Fondo para Negocios Asociativos

¿Qué es?

A través del instrumento Juntos, los beneficiarios podrán financiar actividades orientadas a la instalación y/o el fortalecimiento de las capacidades técnicas, productivas, financieras, asociativas y de gestión del nuevo negocio, potenciando su rentabilidad, competitividad y sostenibilidad.

Los proyectos pueden tener una duración máxima de 3 años. La asignación de recursos será anual previa evaluación de cada proyecto, según corresponda.

El instrumento opera en 2 Líneas de financiamiento: una para grupos de empresas y otro para cooperativas:

- Línea Grupos de Empresas. (Duración de hasta 3 años) Sercotec cofinanciará los siguientes ítems: Acciones de Sercotec cofinanciará las AGE, los honorarios del gestor/a del proyecto Gestión Empresarial (en adelante AGE), los honorarios del gestor/a del proyecto y las Inversiones identificadas en el Plan de Trabajo, anualmente por cada por cooperativa. Empresas o identificadas en el Plan de Trabajo, anualmente por cada proyecto, para grupos de 3 o más empresas.
- Línea Cooperativas. (Duración de hasta 3 años) Sercotec cofinanciará las AGE, los honorarios del gestor/a del proyecto y las Inversiones identificadas en el Plan de Trabajo, anualmente por cada por cooperativa, empresas o cooperativas.

¿Qué apoyo entrega?

- Línea Grupos de Empresas. Hasta \$20.000.000.- más porcentaje empresarial (10% a 20%, según D.R.). Del ítem de inversiones, se debe destinar obligatoriamente un mínimo de 70% para inversiones grupales, y las acciones de gestión empresarial no pueden representar total del proyecto más de un 30% del total del proyecto.
- Línea Cooperativas. Hasta \$30.000.000 más porcentaje empresarial (10% a 30%, según D.R.). Las acciones de gestión empresarial no pueden representar más de un 30% del total del proyecto.

¿Quiénes pueden acceder?

- Grupos de al menos 3 empresas, con iniciación de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos (SII). Cada una de las empresas deberá contar con ventas netas demostrables anuales entre 200 y 25.000 Unidades de Fomento (UF). Sólo en el caso de empresas que pueden tengan menos de un año de antigüedad de iniciación de actividades en primera categoría ante el SII, se aceptará un monto de ventas inferior a las 200 UF. Las empresas en esa condición no pueden superar el 50% de las empresas del grupo. Los proyectos conformados por grupos de empresas deberán obligatoriamente constituir una nueva persona jurídica, cuya forma será definida en la etapa de formulación del plan de trabajo.
- También pueden acceder cooperativas, que corresponden a organizaciones de carácter formal, motivadas por entregar una solución a sus necesidades de manera colectiva y coparticipativa que se reúnen en razón de un objetivo común, con un fin productivo y/o de servicios, asimismo a aquellas organizaciones de carácter formal "cooperativas" que se encuentra reunidas de forma voluntaria para hacer frente a necesidades y aspiraciones económicas, sociales, bajo valores de ayuda mutua, solidaridad, responsabilidad, cooperación, que velan por brindar nuevos y mejores servicios a sus asociados además de desarrollar empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada.

En el caso de las cooperativas: las ventas promedio por asociado sean menores a 25.000 UF, lo cual se calcula con las ventas totales de la Cooperativa, divididas por el número de asociados, durante los últimos 12 (doce) meses. Se excluyen las Coopera-

tivas de Servicios Financieros.

b) Fortalecimiento Gremial y Cooperativo

¿Qué es?

Es un subsidio concursable de Sercotec, no reembolsable y de convocatoria regional, destinado a apoyar la creación y el fortalecimiento de asociaciones de micro y pequeños empresarios/as y cooperativas. Busca contribuir a que grupos de empresarios/as se formalicen, afiancen la asociatividad, mejoren su capacidad de gestión y puedan ofrecer nuevos y mejores servicios a sus asociados.

Cooperativas:

- Para Creación y Desarrollo Fortalecimiento: grupos de micro y pequeñas empresas, con o sin inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos que deseen conformarse en una cooperativa agrícola, campesina, pesquera, de trabajo o de servicio (con fines productivos o comerciales que externalizan sus servicios a terceros).
- Para Fortalecimiento: las mismas, con inicio de actividades ante el SII y ventas anuales menores a 25.000 U.F. (ventas totales de la cooperativa divididas por el número de asociados).

Agrupaciones empresariales y/o gremiales:

- Para Creación y para Creación + Desarrollo: grupos de micro y pequeñas empresas; asociaciones gremiales que deseen formar una federación o confederación de carácter regional; organizaciones comunitarias funcionales de micro y pequeños empresarios/as que tengan un fin productivo o comercial, todas con al menos un 50% de sus integrantes con iniciación de actividades ante SII.
- Para Fortalecimiento: asociaciones gremiales de micro y pequeños empresarios /as; sindicatos con fin productivo; cámaras de comercio y de turismo; federaciones o confederaciones con presencia regional; corporaciones y fundaciones conformadas por micro y pequeñas empresas.

¿Qué apoyo entrega?

El aporte de Sercotec financia asistencia técnica y asesoría en gestión, capacitación, acciones de marketing, activos, infraestructura, gastos de formalización, eficiencia energética y energías renovables.

- Cooperativas: hasta \$8.000.000 para Creación y Desarrollo y hasta \$10.000.000.- para Fortalecimiento.
- Agrupaciones empresariales y gremiales: hasta \$4.000.000 para Creación y Desarrollo y hasta \$6.000.000 para Fortalecimiento

Aporte empresarial: mínimo 10%-20% sobre el cofinanciamiento Sercotec.

¿Quiénes pueden acceder?

- Grupos de empresarios/as, organizaciones comunitarias funcionales, federaciones, confederaciones, asociaciones empresariales y gremiales, corporaciones, fundaciones conformadas por micro y pequeñas empresas.
- Grupo de micro y pequeñas empresas integrados por personas naturales y/o jurídicas con o sin iniciación de actividades ante el SII.
- Cooperativas, con iniciación de actividades ante el SII, cuyas ventas promedio por asociado sean menores a 25.000 UF, lo cual se calcula con las ventas totales divididas por el número de asociados, durante los últimos 12 (doce) meses.

c) Convocatoria para Confederaciones, Federaciones de carácter nacional, Gremios Nacionales

¿Qué es?

El instrumento entrega un cofinanciamiento NO superior a \$20.000.000 (por postulante), no reembolsables, destinado a desarrollar actividades que les permitan fortalecer la asociatividad, capacidad de gestión, representatividad a nivel nacional, y generar o desarrollar servicios para sus asociados, así como el desarrollo de actividades que apunten a fortalecer el quehacer de gremios nacionales en el país.

¿Qué apoyo entrega?

Prospección de mercado. Estudios, Catastros y Evaluaciones. Acciones de marketing: misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas, pasantías, ferias, exposiciones, eventos, promociones, publicidad y difusión.

Plan de Inversiones: Activos fijos y Habilitación de infraestructura. Gastos de Formalización: Gastos de constitución Nuevas cooperativas, Asociaciones gremiales, federaciones y confederaciones.

¿Quiénes pueden acceder?

Las Confederaciones y Federaciones Nacionales legalmente constituidas:

- Una confederación nacional, legalmente constituida y vigente.
- Una federación nacional, legalmente constituida y vigente.

d) Programa Barrios Comerciales

¿Qué es?

Mediante el apoyo a proyectos asociativos en comunidades de pequeños negocios y comercio local, el programa promueve la colaboración entre ellos y con otros actores públicos y privados para fortalecer su economía, poner en valor la identidad cultural del barrio comercial y mejorar la calidad de vida de sus habitantes. El fortalecimiento de barrios comerciales es abordado a través de una estrategia conjunta del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo y el Ministerio de Vivienda y Urbanismo, y es ejecutado por el Servicio de Cooperación Técnica, Sercotec. Los barrios comerciales seleccionados forman parte de un catastro elaborado por comités regionales, que los priorizaron y presentaron al Consejo Nacional de Barrios Comerciales para su aprobación. La iniciativa busca generar un modelo de gestión asociativa del barrio comercial que sustente las acciones e intervenciones que se realicen en el marco del programa, promoviendo un desarrollo económico del barrio con un enfoque colaborativo, participati-

vo y sostenible. El Programa contempla tres grandes líneas de acción, que eéstan vinculadas sistémicamente para posibilitar el fortalecimiento armónico e integral del barrio comercial y orientan la metodología de intervención. Estas son:

- Fortalecimiento de la asociatividad
- Mejorar oferta comercial
- Mejorar entorno urbano y comercial

¿Qué apoyo entrega?

- La disponibilidad de un gestor o coordinador de barrio que asiste a la organización de acuerdo a una metodología de trabajo entregada por Sercotec para la activación del barrio, que incluye el desarrollo de planificación estratégica y participativa conducente a la elaboración de un Plan de Trabajo anual y su posterior ejecución.
- Un subsidio o financiamiento anual no reembolsable, asignado a la organización del barrio, el cual dependerá de la disponibilidad de recursos del Programa, establecido en

¿Quiénes pueden acceder?

El programa está dirigido a organizaciones jurídicas constituidas o en trámite, pueden que representen a las empresas y comercios de un barrio y que estén dispuestas acceder al desarrollo de un plan de trabajo para el desarrollo del barrio y su activación comercial y que cumplan con al menos los siguientes requisitos:

- Contar con micro o pequeñas empresas (con iniciación de actividades) en su integración.
- La Organización Representante deberá contar con un RUT ante el Servicio de Impuestos Internos (pudiendo tener o no inicio de actividades)
- Que el barrio tenga una identidad reconocida como zona comercial dentro de su área de influencia, que puede ser comunal, provincial y/o regional.
- Otros establecidos en las respectivas bases y Reglamento del Programa

e) Programa de apoyo a las Organizaciones de Ferias Libres

¿Qué es?

Un programa que promueve el desarrollo integral e institucional de ferias libres del país en atención a sus problemáticas sectoriales, aportando a la identificación y la mejora de las condiciones en las que se desenvuelven las ferias libres.

Se espera el fortalecimiento organizacional, modernización de la oferta, estrechando la relación con la comunidad donde se insertan, mejorando su gestión empresarial y comercial. Para eso apoya la inversión en infraestructura y fortalecimiento de capacidades de los y las feriantes a través del financiamiento de proyectos que integren iniciativas de capacitación, digitalización, gestión de residuos y/u otros.

¿Qué apoyo entrega?

Sercotec cofinancia hasta un máximo de \$30.000.000.- definido por bases dependiendo del tipo de proyecto. El aporte de la feria debe ser al menos un 10%

¿Quiénes pueden acceder?

Ferías Libres habilitadas para funcionar y nuevas ferías libres representadas a quiénes través de organizaciones legalmente constituidas como asociaciones pueden empresariales, asociaciones gremiales, sindicatos de trabajadores independientes, organizaciones funcionales u otro tipo de organizaciones habilitadas jurídicamente, existentes al interior de la feria libre.

D. Programas Especiales

a) Programas Emergencia Productiva

¿Qué es?

Es un incentivo o subsidio, que puede ser financiamiento y/o asistencia consiste asistencia técnica, que permita a los empresarios afectados volver a poner en funcionamiento su unidad productiva rápidamente. Corresponden a programas que surgen como respuesta a una situación crítica e inesperada que afecta negativamente a micro y pequeños empresarios de un determinado territorio, tales como desastres naturales (terremoto, erupción volcánica, tsunami, etc.), accidentes fortuitos (incendio, explosión, etc.) o emergencias productivas (crisis económicas regionales o nacionales), y que buscan reactivar las actividades económicas interrumpidas o dañadas en el menor plazo posible.

¿Qué apoyo entrega?

Los Programas de Emergencia Productiva, de acuerdo a la naturaleza de la emergencia, pueden financiar cualquiera de los ítems de gastos que financian los instrumentos de la oferta regular de Sercotec. Asimismo, deben considerar y respetar lo establecido en el Instructivo de gastos no permitidos para la oferta programática de Sercotec y procedimientos de rendición de recursos.

¿Quiénes pueden acceder?

Los Programas de Emergencia Productiva están dirigidos a las micro y pequeñas Empresas, con ventas netas inferiores a 25.000 UF al año, con inicio de actividades ante Servicio de Impuestos Internos en primera o segunda categoría, cuyos negocios hayan sido afectados por la situación de emergencia.

b) Programas Especiales de Fomento Productivo

¿Qué es?

Dirigido a un grupo objetivo de clientes, un sector económico productivo, en un territorio determinado, o en un objetivo o temática de interés, para dar solución a problemáticas particulares de las MIPE a nivel regional o territorial.

¿Qué apoyo entrega?

Pueden ser de dos tipos:

Programas Especiales basados en la oferta regular: Aquellos que mantienen objetivos, modalidad de operación y estructura de los instrumentos de la oferta regular, incluidos

los procesos de agenciamiento, preparación, evaluación, selección y ejecución, y que se encuentran destinados principalmente a aumentar su cobertura.

Programas Especiales de diseño regional: son programas diseñados por las Direcciones Regionales o por las Gerencias de Nivel Central, en aquellos casos en que la problemática a la cual se intenta dar solución no pueda ser resuelta de manera eficaz por los instrumentos de la oferta regular. Corresponden a programas que, si bien entregan subsidio, asesoría técnica, capacitación y/o fomentan redes asociativas, no operan necesariamente bajo el diseño y los protocolos de los instrumentos de la oferta regular de Sercotec.

¿Quiénes pueden acceder?

Personas naturales y jurídicas, con su iniciación de actividades ante el SII, con una actividad económica vigente y coherente con la focalización, y con ventas netas demostrables anuales menores o iguales a 25.000 UF. En cualquier caso, los requisitos de acceso dependerán del foco, los objetivos, y del modelo de operación, establecidos por el propio Programa.

El modelo Sercotec-Agenciamiento, no contempla la totalidad de la oferta programática antes mencionada. No obstante, Sercotec puede definir, de acuerdo con sus lineamientos estratégicos, aumentar los programas agenciados o cambiar alguno de ellos cada año. Las AO deberán asumir los programas que Sercotec le asigne cada año.

5. Metodología de Intervención

Los servicios solicitados por Sercotec son los siguientes:

- Apoyo a la postulación
- Evaluación
- Asesoría
- Acompañamiento
- Supervisión
- Seguimiento
- Rendición de recursos
- Otros requeridos por cada instrumento agenciado y lo que se establezca en el Acuerdo de desempeño anual.

5.1 Apoyo a la postulación

Objetivo

Apoyar la difusión y convocatoria en cada territorio, dirigida a emprendedores/as empresarios/as, organizaciones y empresas, para la postulación a los diferentes programas agenciados en la región y capacitar en la elaboración de proyectos de acuerdo a los requerimientos específicos de cada concurso.

Metodología de trabajo

a. Difusión y Convocatoria:

Cical organizará y coordinará la logística necesaria para realizar una adecuada difusión

y convocatoria a los programas en cada provincia y comuna, de acuerdo a la focalización territorial que Sercotec le indique.

Cical, validara la definición de Sercotec, sobre quien convoca a los participantes a los diferentes concursos. A partir de esta definición, el equipo profesional de Cical, realizará las acciones de apoyo a la difusión y convocatoria de potenciales participantes.

Se propone trabajar con las bases de datos de organizaciones gremiales, de fomento productivo y empresas de menor tamaño formales e informales con que cuenta cada municipio involucrado y SERCOTEC; de tal forma que podamos garantizar una convocatoria amplia, diversa e inclusiva.

Para apoyar estas actividades, se confeccionarán:

- Afiches: los cuales se distribuirán en cada localidad, en lugares públicos de alta concurrencia.
- Díptico: descriptivo de cada Fondo y sus hitos.
- Medios de comunicación locales: diario comunal, radio comunitaria, entre otros.
- Carta invitación, de acuerdo a los estándares fijados por la contraparte, se propone el envío de estas, vía institucional (Sercotec-municipios).

Como apoyo a lo anterior, Cical instalará un **Contact Center** que apoyará la convocatoria y tomará contacto vía telefónica y por e-mail (en los casos que corresponda), con cada uno de los invitados, para asegurar la recepción, entregar información, resolver dudas y coordinar con cada persona y organización, su participación.

A modo de resumen, se llevará a cabo las siguientes acciones:

- Envío de correos electrónicos a cada organización, mipe o emprendedor/a; con el programa del concurso, fechas, lugares de capacitación y link para inscripción online en el portal que Cical diseñará para estos efectos.
- Llamado telefónico a cada una de las organizaciones, en base al correo antes detallado.
- Diseño digital y físico de cartas-invitaciones para participantes

b. Capacitación:

Se propone realizar Talleres para la elaboración y postulación de los proyectos. Cada Taller se desarrolla con metodologías participativas, desde el enfoque de "aprender haciendo", por lo cual se realizarán exposiciones a través de Power Point con los elementos centrales de las Bases de Postulación, luego se trabajará en grupos de hasta 15 personas, en los cuales se completará el Formulario de Postulación, simulando ser una organización ficticia. El objetivo de esta metodología es que todos los participantes puedan aprender a elaborar su proyecto y puedan consultar sobre las dudas que surjan en el proceso. La cantidad de Talleres a realizar se define con Sercotec, de acuerdo con cada concurso.

Para la realización de estos talleres, Cical dispondrá de la infraestructura y equipamiento adecuados. También se contará con días y horarios de atención en cada territorio para la asistencia a la postulación.

Durante el periodo de postulación de los proyectos, se apoyará a los participantes, respondiendo las consultas que surjan; resolución de problemas formales que puedan surgir; así como en la recopilación y ordenamiento de la documentación.

Plan de Trabajo:

| OBJETIVOS ESPECIFICOS | ACTIVIDADES |
|--|---|
| <p>Apoyar la convocatoria a las organizaciones sociales en la postulación al Fondo.</p> | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Revisión de bases de datos para difusión y convocatoria ➤ Diseño y confección de materiales de difusión: afiches, dípticos, pendones, otros a definir ➤ Preparación de notas periodísticas para ser entregadas en medios de comunicación local ➤ Distribución de folletería y colocación de afiches en lugares públicos y de afluencia de público en cada localidad ➤ Preparación de correos con invitaciones personalizadas ➤ Envío de correos ➤ Diseño y confección de cartas invitaciones ➤ Envío de cartas |
| <p>Capacitar en la elaboración de proyectos a las organizaciones cuyos perfiles fueron seleccionados</p> | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Preparación logística de cada capacitación y definición de lugares de realización. ➤ Diseño de material didáctico y de apoyo para cada feria. ➤ Ejecución de capacitaciones ➤ Recopilación y ordenamiento de documentación de respaldo: Registros de asistencias, Programa de contenidos, encuestas de satisfacción, registros fotográficos, trabajos realizados. Informes de capacitación |
| <p>Atención de público de manera presencial y remota</p> | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Definición de lugares días y horario en que se atenderá en cada comuna, para dudas y apoyos específicos. ➤ Atención telefónica y respuestas a correos a consultas de los interesados |

5.2 Evaluación de proyectos y/o planes de negocio

Objetivo:

Evaluación técnica, económica y financiera de la totalidad de Proyectos y/o planes de negocios, postulados a los diferentes programas agenciados en la Región Metropolitana.

Metodología de trabajo

Además del equipo profesional estable, se contempla la conformación de un equipo multidisciplinario de profesionales, que permita sacar el máximo de provecho a sus capacidades tanto individuales como grupales en el desarrollo de la evaluación en sus diversas etapas: admisibilidad, evaluación técnica y terreno, de jurado; entre ellos ingenieros comerciales, agrónomos, ingenieros de ejecución industrial, ingeniero en agronegocios, diseñadores, informáticos, entre otros.

En consideración al acceso a la información y transparencia a entregar a las organizaciones postulantes que avanzan o no a las siguientes fases de la etapa de evaluación, CICAL dispondrá jornadas de atención a organizaciones postulantes a cargo de un(a) profesional de apoyo que dé respuesta de manera presencial, telefónica y/o por correo electrónico a las consultas y reclamos recibidos de postulantes, así como dispondrá de apoyo administrativo (parte de staff CICAL) que coordine, confirme, y/o oriente a los/as postulantes respecto a las siguientes etapas en cuanto a fechas, horarios, documentación y exigencias.

Respecto al tema de género se considerarán mecanismos posibles para facilitar participación de las mujeres en las diversas fases de evaluación cuando así lo requieran, lo anterior considerando que las mujeres tienen una importante presencia en las actividades emprendedoras o de Mipes. Adicionalmente, CICAL cuenta con una profesional con experiencia en el tema de género, que asesora a la consultora en la materia y permite implementar las estrategias más apropiadas para garantizar el acceso igualitario en todas las etapas de este proceso.

La metodología planteada permitirá desarrollar el proceso de evaluación de los planes postulados a este programa, en forma secuencial, con objeto de que en la etapa de evaluación de Jurado, el Comité de Evaluación Regional CER, evalúe sólo los mejores planes presentados al concurso.

La primera etapa de este proceso es la Admisibilidad.

En esta etapa, el equipo de evaluadores Cical realiza la revisión de la documentación presentada por la organización postulante, la cual debe ajustarse a lo que está definido en las bases de postulación de cada concurso, verificando el cumplimiento de los requisitos establecidos en las bases respectivas.

Segunda etapa Evaluación técnica y de terreno.

El objetivo de esta fase de evaluación es verificar en terreno el cumplimiento de los requisitos técnicos establecidos en las bases de cada concurso, la información contenida en el plan, la situación de la organización participante y las condiciones para capturar la oportunidad de negocio presentada en el proyecto, además de realizar registro visual de ésta.

El producto final de esta etapa será un Registro de calificaciones obtenidas por las organizaciones postulantes según Pauta de Evaluación Técnica y en Terreno definida por SERCOTEC y un Ranking de clasificación de los proyectos presentados, de acuerdo con los puntajes obtenidos, incorporando observaciones detectadas en la visita terreno, que constituyan un insumo para la evaluación del Jurado Regional.

Tercera etapa Evaluación de jurado regional.

Para aquellos concursos que lo requieran, se contempla la etapa de apoyo al Jurado Regional. Se organiza y prepara la información de cada postulante que pase a Jurado Regional y el respectivo resumen del proyecto con fortalezas y debilidades de éste y puntuación y lugar del ranking según evaluaciones de Admisibilidad y Técnica de Terreno, para facilitar proceso de selección del Comité de Evaluación Regional.

Cada miembro del Jurado contará con una carpeta que contiene planillas Excel con ranking de proyectos ordenados de mayor a menor calificación, las observaciones a cada plan, las fortalezas y debilidades de éstos, breve descripción del proyecto y otras observaciones que resulten vitales para implementación como tenencia de la propiedad, factibilidad y/o disposición de permisos de funcionamiento.

Etapa de Información y retroalimentación a los postulantes

Se enviará a la totalidad de postulantes un correo electrónico (concordado con SERCOTEC), con la información de los resultados obtenidos, teniendo especial atención en retroalimentar a aquellos que no son seleccionados, mediante el seguimiento a consultas y reclamos. Para dar cumplimiento a lo anterior, se contará con los servicios de un(a) ejecutivo(a) **CICAL**, quien dará respuesta vía presencial, telefónica y/o correo electrónico (previa aprobación de ejecutiva SERCOTEC a cargo), y llevará un registro individual de consultas y reclamos recibidos y respondidos, en el cual se señala detalladamente las acciones realizadas frente a la consulta recibida.

Plan de Trabajo:

| OBJETIVOS ESPECIFICOS | ACTIVIDADES |
|---|---|
| <p><i>Evaluación de Admisibilidad</i></p> <p>1-Evaluar técnica, económica y financieramente, en Admisibilidad, la totalidad de Proyectos postulados a los programas agenciados en la V región, de acuerdo con las pautas de evaluación entregadas por SERCOTEC para estos efectos.</p> | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Reunión de coordinación Sercotec y empresa CICAL. Presentación coordinador y equipo de trabajo. ➤ Recepción de proyectos postulados ➤ Revisión conjunta pautas de evaluación. ➤ Generación de plataforma web con información de organizaciones postulantes ➤ Generación archivo Excel con base datos postulantes según criterios Sercotec y sus observaciones ➤ Revisión por proyecto de documentos de cumplimiento de requisitos de presentación según requisitos establecidos en las respectivas bases de los programas. ➤ Generación de Informe de Admisibilidad con listado y observaciones de proyectos Admisibles y No admisibles ➤ Visado contraparte |
| <p><i>Evaluación Técnica y en Terreno</i></p> <p>Evaluar, técnicamente y en terreno, aquellos proyectos postulados a los programas agenciados que hayan sido preseleccionados en la etapa de Admisibilidad, de acuerdo con la Pauta entregada por Sercotec</p> <p>Organizar y preparar la información de cada organización postulante que pase a Comité y respectivo resumen, para facilitar el proceso de selección del Jurado Regional, si así se requiere.</p> | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Evaluación técnica, económica social y medioambiental de proyectos postulados según criterios establecidos en las presentes bases y/o Anexo de postulación de c/u de los programas agenciados ➤ Consensuar con organizaciones fechas y horas de visita terreno y solicitud de documentación ➤ Gestión de soporte técnico visita ➤ Registrar visita formato físico y digital ➤ Georreferenciación de organizaciones postulantes visitadas ➤ Evaluación de factibilidad y pertinencia de gastos y comprobación de antecedentes del proyecto. ➤ Recopilación de documentación que respalda el cumplimiento de requisitos para adjudicación (de ser necesario) ➤ Identificación de brechas detectadas en cada una de las organizaciones evaluadas. |

| | |
|---|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Recomendaciones respecto de potenciales ajustes en proyectos presentados. ➤ Sistematización y Confección de Informe en archivo Excel con resultados evaluación y ranking de postulantes ➤ Elaboración de carpetas por organización postulante con totalidad documentos anexos ➤ Reunión de validación con SERCOTEC, sanción de resultados y entrega y chequeo de carpetas |
| <p><i>Evaluación de Jurado</i></p> <p>Asistir durante las jornadas de jurado previstas para cada programa agenciado, con el fin de dar respuesta las consultas y aclaraciones solicitadas por el Jurado Regional relativas a la información de las organizaciones postulantes manifestadas durante las etapas de Admisibilidad y Terreno y que sean relevantes en esta etapa.</p> | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Producción logística de jornadas de Jurado. ➤ Talleres apoyo presentación de jurado ➤ Confirmación postulantes para la etapa ➤ Completar y chequear carpetas individuales con anexos y antecedentes ➤ Elaboración de Ficha o carpeta digital con documentación requerida que sirva de insumo para la evaluación de Jurado ➤ Edición Power Point de presentación de los proyectos ➤ Generación Informe resumen de cada organización postulante que pasa a Comité. ➤ Apoyo jurado regional |
| <p><i>Etapas de Cierre de Evaluación</i></p> <p>Envío de información de resultados de la evaluación a las Mipe participantes en cada uno de los programas.</p> <p>Elaborar informe final, en formato físico y digital, que contenga cada una de las etapas de admisibilidad, evaluación técnica y en terreno, evaluación jurado; y conclusiones acerca del proceso desarrollado</p> | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Generación informe final con resultados y documentación de todas etapas: admisibilidad, evaluación técnica y en terreno, evaluación jurado y conclusiones acerca del proceso desarrollado. |

5.3 Seguimiento (Asesoría, Acompañamiento y Supervisión)

Objetivo

Acompañar y hacer seguimiento a la ejecución de las propuestas y/o planes de negocio ganadores de los programas agenciados, de tal forma de resguardar y facilitar su correcta ejecución.

Metodología de trabajo

Para el proceso de Seguimiento y Acompañamiento de los programas agenciados, se contempla la conformación de un equipo multidisciplinario de profesionales, provenientes de las áreas económicas; administrativas; pedagogía, ciencias agrarias, de la ingenierías, en su mayoría con post grados, magister y/o diplomados en áreas económicas, administrativas, medioambientales y de intervención social lo que permitirá una intervención integral para cada uno de los proyectos a abordar. Cada uno de los profesionales dispone de la experiencia necesaria en ejecución de programas SERCO-

TEC, FOSIS, SENCE, otros y en metodologías de trabajo con adultos emprendedores, microempresarios, feriantes y dirigentes, lo cual facilita la intervención y la generación de evidencias por cada una de las etapas de ejecución.

Se apoyará y orientará el proceso de ejecución de los proyectos beneficiados a través de las siguientes acciones:

- Programación de Plan de trabajo de los proyectos de acuerdo con los tiempos estipulados en cada programa
- Seguimiento al programa de trabajo según planificación contenida en Carta Gantt
- Asesoraría en la elección de los proveedores pertinentes en el tema relativo a las actividades comprometidas en plan y proyecto adjudicado.
- Apoyar el proceso de cotización y negociación de precios de los bienes que el proyecto haya solicitado como inversión
- Apoyo al proceso de compras
- Desarrollo y elaboración de Informe de proyecto por cada profesional de terreno
- Elaboración de presentación con descripción de inversiones efectuadas (adquisiciones)

Para el desarrollo de las acciones y obtención de productos se efectuarán visitas a los proyectos ganadores de cada programa, de acuerdo con lo que se acuerde con Serco-tec en cada convocatoria. Se propone al menos 3 visitas de 2 horas c/u.

La Asistencia Técnica, utilizará la metodología PDCA (planificar, hacer, comprobar, acciones de mejora):

- ✓ Planificar: se identificará el propósito identificando cómo se medirá el avance en cada etapa.
- ✓ Hacer: se ejecutará el plan, realizando las intervenciones, aplicando el conocimiento para alcanzar los objetivos propuestos.
- ✓ Comprobar: se analizan los resultados, se comprueba la validez del diagnóstico, y en caso de surgir problemas, se buscan soluciones y mejoras.
- ✓ Acciones de mejora: se integran las lecciones aprendidas en las etapas anteriores, se ajustan los métodos de intervención y el programa.

Los principales contenidos de la asistencia técnica en terreno serán los siguientes:

- a) Gestión de los proyectos y/o planes ganadores según plan de trabajo
- b) Apoyo a la cotización mínimo 3, reuniones de trabajo y asesorías mensuales de 2 horas en la elección de los proveedores
- c) Orientación en la adquisición de materias primas, selección de equipos, máquinas, herramientas, bienes o mejoras, u otras acciones contempladas en plan ganador
- d) Traspaso de conocimientos respecto a temas como costo, precio, IVA, impuesto, de indicadores financieros claves, proveedores, garantía, entre otros.

Cada una de las visitas realizadas por el (la) profesional a cargo, quedará registrada en un documento denominado "acta de visita". Instrumento en duplicado que será completada y firmada por el (la) profesional consultor (a) que realiza el seguimiento, y en ella se irá registrando toda la información necesaria que da cuenta de los avances en el desarrollo del plan ganador, acuerdos, fechas visita, duración, motivo e incluirá la firma de conformidad de dirigentes (as) asesorados (as).

Plan de Trabajo:

| OBJETIVOS ESPECIFICOS | ACTIVIDADES |
|--|---|
| Planificar un programa de trabajo que dé cuenta del cumplimiento del proyecto en los plazos estipulados para cada programa | <ul style="list-style-type: none">• Revisión de proyectos ganadores• Coordinación con empresarios/as para programa de visitas• Reuniones de planificación de inversión• Generación de plan de trabajo |
| Realizar un seguimiento al programa de trabajo según lo planificado en la Carta Gantt del proyecto. | <ul style="list-style-type: none">• Revisión periódica programas de trabajo validados por Sercotec• Visitas periódicas a cada proyecto para asistencia técnica y Asesorías acordadas• Formulación resúmenes ejecutivos avance mensual según carta Gantt• Asesorías mensuales en la elección de los proveedores• Apoyo al proceso de compras |
| Desarrollar y elaborar Informe y presentación con descripción de inversiones efectuadas (adquisiciones). | <ul style="list-style-type: none">• Elaboración informes mensuales de inversión y gastos por cada proyecto• Elaboración de Informe final de ejecución de la inversión y resultados. |

5.4 Rendición de Recursos

Objetivo

Apoyar el proceso de rendición de recursos asociados al proyecto y asegurar el correcto uso de los fondos públicos.

Metodología de trabajo

El equipo de trabajo realiza el acompañamiento, asesoraría y apoyo en la preparación de las rendiciones mensuales a los proyectos ganadores; asegurando la pertinencia de la inversión empresarial financiada. Se recibe documentación legal que sustenta cada rendición y se orienta respecto de la forma en que se debe realizar una rendición a Sercotec, y se corrigen los posibles errores, si fuese necesario. Velando por su entrega a SERCOTEC en los plazos estipulados en cada programa y velando por el cumplimiento del manual Procedimientos de Rendición de recursos para los Servicios y/o Programas de Sercotec, que será proporcionado por la Dirección Regional Metropolitana.

Para el proceso de rendición, CICAL propone realizar reunión informativa grupal a los (las) representantes de los proyectos y/o planes involucradas, sin perjuicio de que cada profesional realice al inicio de su intervención de asesoría, una "Charla instructiva de rendición". Esta charla quedará registrada en el acta de asistencia correspondiente, firmada por el (la) profesional a cargo y los (as) beneficiarios (as) involucrados.

En consideración a resguardar y facilitar el proceso de rendición de los recursos ante

SERCOTEC, ésta se realizará mensualmente hasta completar 100% de los recursos entregados a cada proyecto. Lo anterior involucra apoyo en la compra; incluyendo la obtención de documentación legal requerida, sea esta: contratos, informes, pagos impuestos, cotizaciones, boletas, facturas u otros, apoyo en la confección de rendición y si procede generar acciones para completar y/o corrección de ésta.

Para este efecto CICAL dispondrá de formato de rendición visado por la encargada de fomento respectiva a cargo de la licitación, este formato se completará mensualmente e imprimirá en 3 copias, con las firmas de los representantes de proyectos ganadoras.

Se confeccionarán carpetas de rendición por proyecto que incluye check-list con ítems de rendición revisada, documentación legal entregada, monto mensual a rendir y saldo por rendir. Cical, realizará auditoría a las rendiciones mensuales, de tal forma de asegurar su correcta ejecución y corregir de manera oportuna cualquier error.

Plan de Trabajo:

| OBJETIVOS ESPECIFICOS | ACTIVIDADES |
|---|--|
| Acompañar, asesorar y facilitar en la preparación de las rendiciones mensuales de los proyectos; asegurando la pertinencia de la inversión empresarial financiada, documentación legal que la sustenta, y orientar su corrección, si fuese necesario. | <ul style="list-style-type: none"> • Coordinación visita con representantes de cada proyecto • Al menos 1 visita al mes de 1 hora para desarrollar el servicio de apoyo al proceso de rendición de los recursos. (facilitar las planilla de rendición, llenado de información, aclaración de conceptos de gastos, entre otros) • Llenado de planillas rendición mensual según formato validado • Preparación de carpetas de rendición por proyecto |
| Recepcionar, registrar y resguardar los antecedentes de rendición de los proyectos ganadores. | <ul style="list-style-type: none"> • Reunión y/o coordinación mensual con encargado de cada proyecto y/o plan de negocio para recepción de documentos de compra, de acuerdo a indicaciones Sercotec |

6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DEL RECURSO HUMANO

6.1 Organigrama



La distribución que se presenta en el organigrama es a modo de propuesta. Resta podría variar de acuerdo con las indicaciones de Sercotec y podría abordarse también, por ejemplo, por Programas regionales. Eso se verá una vez adjudicada la propuesta y velando por el mejor método de acción.

6.2 Equipo Profesional Cical (Planta): ¹⁶

| CARGO | PROFESION | FUNCION |
|--|--|---|
| Directora del Programa: Claudia Mauna Zapata | Ingeniera Comercial en Administración de Empresas | Contraparte Técnica de Sercotec y encargada general del Programa de Agente Operador, lo que implica: planificación y gestión de las actividades; organización del trabajo, supervisión y control de las tareas a desarrollar; preparación de informes, control de gestión, participación en reuniones con Sercotec y actores relevantes (gobiernos, Municipios, Gremios, cooperativas, otros) y en general, de todas las actividades definidas en el Plan de Trabajo. |
| Ejecutiva Técnica (exclusiva) Andrea Pincheira Palma | Ingeniera Agrónoma Licenciada en Agronomía. Diploma Gestión Programas Sociales | Responsable de la ejecución de las actividades de cada programa Agenciado en la Provincia de Santiago sector Sur y Oriente y Provincia Cordillera |

¹⁶ Ver Anexo N°4 y Cartas Compromiso de participación

| | | |
|--|--|---|
| Ejecutiva Técnica (exclusiva) Ana Pérez Silva | Administradora Pública. Licenciada en Administración Magister en Políticas y Gobierno Doctora en Ciencias de la Administración © | Responsable de la ejecución de las actividades de cada programa Agenciado en la Provincias de Melipilla, Talagante y Maipo |
| Ejecutivo Técnico (exclusivo) Carlos Pérez Cárcamo | Ingeniero en Planificación y Desarrollo Social Magister en Integración y Cooperación Internacional Administrador Público | Responsable de la ejecución de las actividades de cada programa Agenciado en la Provincia de Santiago Sector Norte y Provincia de Chacabuco |
| Ejecutivo de Financiero Adolfo Arrieta Rodríguez | Economista Ingeniero de Ejecución en Administración de Empresas | Profesional responsable de administrar y elaborar rendiciones financieras producto de la operación de los instrumentos agenciados de Sercotec |
| Asistente Administrativo Pamela Zurita Salazar | Técnico en Prevención y Rehabilitación de personas con dependencia de alcohol y drogas | Responsable de las tareas administrativas que se requieren; archivo, elaboración de documentación administrativa, apoyo a las adquisiciones, atención a proveedores y público en general. |

A esta plantilla estable de profesionales con los que se abordará la intervención de Agente Operador, Cical dispone de una red multidisciplinaria de profesionales asociados, que le permite comprometer recurso humano idóneo y en mayor cantidad al que se indica, de acuerdo con los requerimientos y asignación presupuestaria que Sercotec defina en cada programa a ejecutar.

6.3 Perfiles Profesionales

1. Directora del Programa De Fomento: Claudia Mauna Zapata, Ingeniero Comercial, mención Administración de Empresas. Profesional con más de 10 años de experiencia profesional, con conocimientos plenos y actualizados de las materias de su especialidad, lo cual le permite planificar, coordinar, ejecutar y controlar proyectos de envergadura. Por su alto nivel de conocimientos o especialización, es una profesional que realiza programas, estrategias, diagnósticos, charlas y capacitación al más amplio nivel; gran capacidad para trabajar y liderar equipos multidisciplinarios. Ha sido coordinadora de proyectos de gestión logística, planificación y desarrollo operacional de proyectos, para distintos servicios como Sercotec y Fosis en programas de evaluación y seguimiento. Así como también ha liderado programas de capacitación para Sence con sus programas de Becas Sociales, SERCOTEC en Programa Mejoramiento de Ferias Libres, y diversas OTIC en sus Programas Becas Laborales.

2. Ejecutivo Financiero: Adolfo Arrieta Rodríguez, Economista con especialización en temas laborales, con más de 20 años de experiencia profesional, habiéndose desempeñado en organismos nacionales e internacionales, empresas privadas, or-

ganizaciones sociales y servicios públicos. Sus ámbitos de trabajo son de analista económico, gerencia de finanzas, Asesoría de Negocios, gestión de desarrollo territorial, elaboración y evaluación de proyectos económicos, laborales y sociales; gestión de instrumentos financieros, dirección de equipos profesionales multidisciplinarios; asesoría en temas de RSE, relaciones laborales, negociación, alianzas estratégicas en empresas, prevención y manejo de situaciones de crisis.

3. Ejecutiva Técnica del Programa de Fomento: Andrea Pincheira Palma, Ingeniero Agrónomo, Licenciada en Agronomía. Profesional con más de 15 años de experiencia en ejecución y evaluación de proyectos de fomento productivo para Fosis y Sercotec; ha liderado equipos de terreno para programas de seguimiento de Sercotec. Con experiencia en trabajo con instituciones públicas, y privadas, organizaciones sociales y en capacitación de adultos. Competencias en gestión calidad microempresa, planificación estratégica y organizacional, trabajo en equipo y evaluación de propuestas.

4. Ejecutivo Técnico del Programa de Fomento: Carlos Pérez Cárcamo, Ingeniero en Planificación y Desarrollo social, Magister (c) Integración y Cooperación Internacional, Administrador Público(c). Profesional con más de 18 años de experiencia en temáticas relativas a emprendimiento, planificación, presupuesto, gestión pública, desarrollo local, control de gestión, preparación y elaboración de proyectos y fondos de financiamiento públicos y privados. Consultor externo en proyectos de fomento productivo y desarrollo social, asesor técnico en el desarrollo y ejecución de programas: FOSIS, SERCOTEC, CORFO, CONADI y SENCE. Docente y relator en instituciones de Chile y Argentina, desarrollando temáticas relativas a planificación estratégica, formación social y personal para el trabajo, administración, emprendimiento, formulación y evaluación de proyectos y asesoría de tesis para obtención de título académico. Creador de cursos e-learning en elaboración de proyectos sociales, marketing digital, redes sociales, entre otras. Asesor de organizaciones sociales, pequeñas empresas y emprendimientos, en áreas relativas a planificación de recursos, posicionamiento en redes sociales, postulación a fondos concursables.

5. Ejecutiva Técnica del Programa de Fomento: Ana Pérez Silva, Administradora Pública y Licenciada en Administración. Diplomada en Administración y Control Financiero, Diplomada en Innovación y Territorio. Magíster en Política y Gobierno, Doctorando en Ciencias de la Administración ©. Universidad de Santiago de Chile (USACH). Rindió examen final el 21/01/2020. Profesional con más de 25 años de experiencia. Fue Jefa de la Unidad de Fomento e Innovación, del Gobierno Regional Metropolitano de Santiago (2014-2019), donde coordinó la implementación de proyectos de fomento e innovación llevados a cabo por universidades y centros de investigación. Coordinadora Territorial del Programa de Apoyo para Micro, Pequeña y Mediana empresa local del Programa PEL CORFO, CODESSER, en la zona sur de Santiago. Coordinadora Nacional del Programa Áreas Metropolitanas de la Subsecretaría Regional de Desarrollo Regional y Administrativo (SUBDERE). Consultora externa en diseño, ejecución y capacitación de proyectos dirigidos a microempresarios, aplicando métodos CEFE y CANVAS. Asesora del proyecto "Construcción de la ZOIT para la comuna de San José de Maipo".

6. Asistente Administrativo: Pamela Zurita Salazar, Técnico en Prevención y Rehabilitación de Personas con Dependencia Alcohol y Drogas, Universidad de Santiago de Chile Facultad de Ciencias Médicas. Técnica con mas de 15 años de experiencia. Se ha desempeñado como Asistente Administrativa y Coordinadora de Capacitación para cursos de programas SENCE, SERCOTEC, Chile Califica, Franquicia Tributaria, Convenio Marco y Compra Directa. Profesional con iniciativa, compromiso y liderazgo, capacidades de integración en diferentes equipos de trabajo. Proactiva y comprometida con las tareas que se le asignan.