



PROPUESTA TECNICA

**LICITACION PÚBLICA PARA LA CONTRATACIÓN
DE AGENTES OPERADORES**

SERVICIO DE COOPERACIÓN TECNICA SERCOTEC

REGIÓN METROPOLITANA

INDICE

INDICE	2
ANTECEDENTES.....	3
ANTECEDENTES DEL DESARROLLO ECONÓMICO Y FOMENTO PRODUCTIVO EN	5
PLAN DE ACCIÓN GENERAL	14
ESTRATEGIA DE PROMOCION Y DIFUSIÓN (PLAN COMUNICACIONAL)	16
METODOLOGIA DE ACCION POR PROGRAMA	20
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	49
EQUIPO DE TRABAJO	50
INFRAESTRUCTURA	52
VALOR AGREGADO.....	54

ANTECEDENTES

El Servicio de Cooperación Técnica, constituye una corporación de derecho privado dedicada a apoyar a las micro y pequeñas empresas y a los emprendedores del país, para que se desarrollen y sean fuente de crecimiento para Chile.

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

La misión de SERCOTEC se enfoca al mejoramiento de las capacidades y oportunidades de emprendedores/as 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 nuestros 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 los clientes. Además, realiza una gestión con foco en los territorios y en el ciclo de vida de las empresas, para contar con una oferta programática coherente y pertinente a las necesidades particulares de los empresarios/as y emprendedores/as.

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

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

Para lograr estos objetivos, SERCOTEC opera con 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.

Entendiendo que será la Dirección Regional la que dará la focalización, lineamientos y marco presupuestario a los instrumentos, es que se distinguen diversas estrategias para abordar estas temáticas, en calidad de postulantes de AOS.

Este crecimiento sostenible, según políticas públicas de la agenda gubernamental, se podrá lograr a través de la implementación de un conjunto de estrategias y acciones basados en una política integral, que permita diversificar productos y servicios, impulsando sectores productivos con mayores y mejores ventajas competitivas en las empresas que les permitan potenciarse tanto interna como externamente en los mercados. De aquí la importancia de instituciones como SERCOTEC que fomentan y apoyan la gestión y acceso al financiamiento, y generan instancias para potenciar el desarrollo, la innovación y emprendimiento para las EMT.

ANTECEDENTES DEL DESARROLLO ECONÓMICO Y FOMENTO PRODUCTIVO EN LA REGION METROPOLITANA

Descripción de las EMT en la región

No obstante como se mencionó en la introducción, en la actualidad Chile para el mundo se visualiza como una economía en desarrollo con altos índices de crecimiento, durante los últimos meses se ha podido percibir que mantener esta misma mirada a nivel interno, se ha ido haciendo complejo, las diferencias y brechas sociales y económicas son una constante no superada. Estas características económicas se extrapolan también a las empresas, y hay un sector en particular, las empresas de menor tamaño que son las que presentan mayores barreras para su crecimiento, situación paradójica considerando que son estas quienes sustentan gran parte del empleo del país.

La descripción que se presenta a continuación tiene como fin último identificar y caracterizar a las EMT desde la perspectiva de desarrollo económico y fomento productivo de la región Los Ríos, definidas a partir de los ejes estratégicos establecidos por SERCOTEC, que consideran dentro de su Focalización el Impacto económico, más calidad y valor de beneficios, Evaluación y Seguimiento, y nuevo método de Operación.

Para ello se realizó una investigación de la información disponible en los diferentes estamentos públicos y privados, que han dado pie a vasta literatura, estudios, y estadística, obtenidos a través de diferentes métodos, y que son las fuentes de consulta para los antecedentes aquí contenidos. Es así entonces que en este apartado se revisaran temas relativos a clasificación, tamaño, sector económico, participación en mercados, emprendimiento, grado de empleabilidad, oportunidades de crecimiento, entre otros, que dan cuenta de quienes son las EMT en Chile y la Región de Metropolitana especialmente que permita identificar quienes son los potenciales clientes/usuarios de la nueva agenda programática para el año 2020.

Existe una amplia discusión sobre la forma o método de clasificación de las empresas por tamaño, pero de acuerdo a los criterios de clasificación del Estatuto PYME (Ley Nº 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 trabajadores¹, aquí se definen categorías de empresa de acuerdo a lo siguiente:

Tamaño Empresa	Clasificación por ventas (en el último año calendario) UF	Clasificación por empleo (Número de trabajadores)
Micro	[0-2.400[0-9
Pequeña	[2.400-25.000[10-25
Mediana	[25.000-100.000[26-200
Grande	[100.000 y más	201 y más

¹ Fuente: Estudio antecedentes para la revisión de los criterios de clasificación del Estatuto Pyme. Ministerio de Economía. División de Estudios, abril 2014.

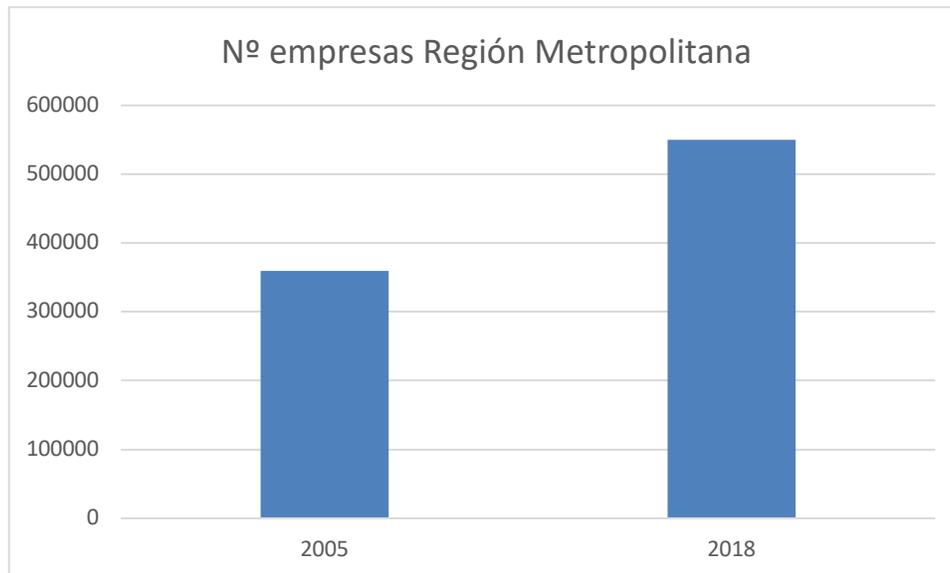
Este criterio de clasificación por ventas es considerado bastante volátil, dado que no siempre están asociadas a la escala productiva de la empresa, es por ello que al incorporar la variable número de trabajadores, permite obtener una mejor correlación entre producción bruta y empleo. De esta clasificación se obtiene entonces que las empresas pertenecientes al segmento EMT son las Micro, Pequeñas y Medianas.

No obstante hay acuerdo en establecer algún tipo de clasificación más aceptada para las EMT en Chile, no debemos olvidar que estas son muy heterogéneas en relación a su estructura interna, pues se mueven en un rango de ventas/nivel de empleados muy amplio que hace difícil encasillarlas en un segmento determinado.

Es por esto que las realidades de cada una de estas pueden ser tan distintas a otras de la misma categoría.

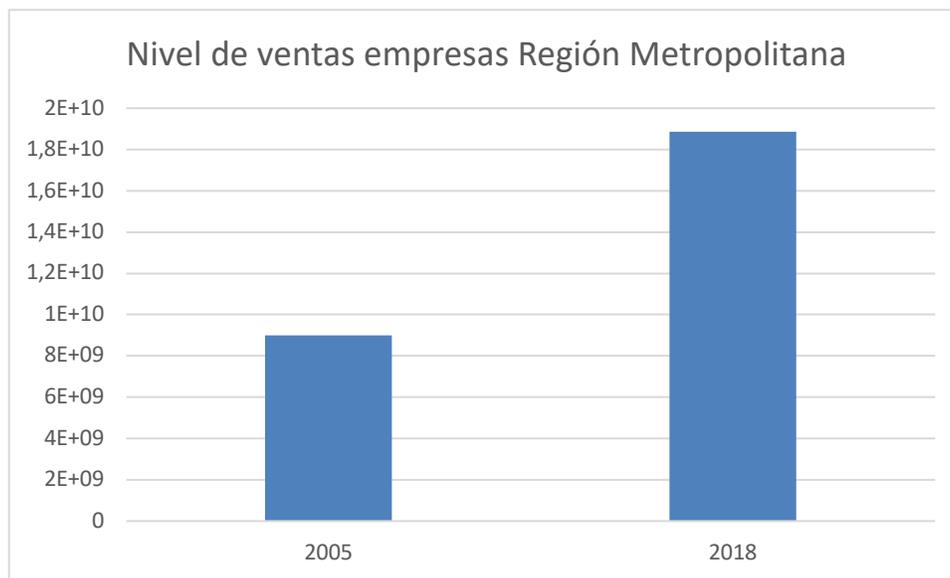
En base a esta clasificación entonces podemos realizar un pequeño análisis sobre el estado regional con respecto al número de empresas, ventas y número de trabajadores dependientes entre los años 2005 y 2018:

Región	Nº de Empresas	
	2005	2018
Región Metropolitana	359.429	549.547



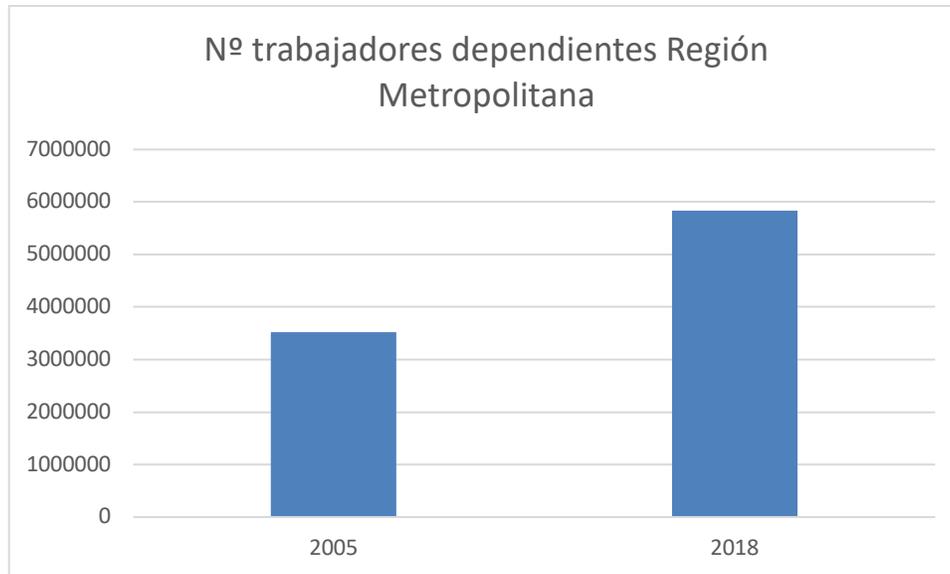
Lo cual refleja un aumento de un **52,89%** desde año 2005 al año 2018

Región	Nivel de Ventas UF	
	2005	2018
Región Metropolitana	8.985.681.168	18.867.341.220



Lo cual refleja un aumento de un **109,97%** desde año 2005 al año 2018

Región	Nº Trabajadores Dependientes	
	2005	2018
Región Metropolitana	3.522.159	5.832.448

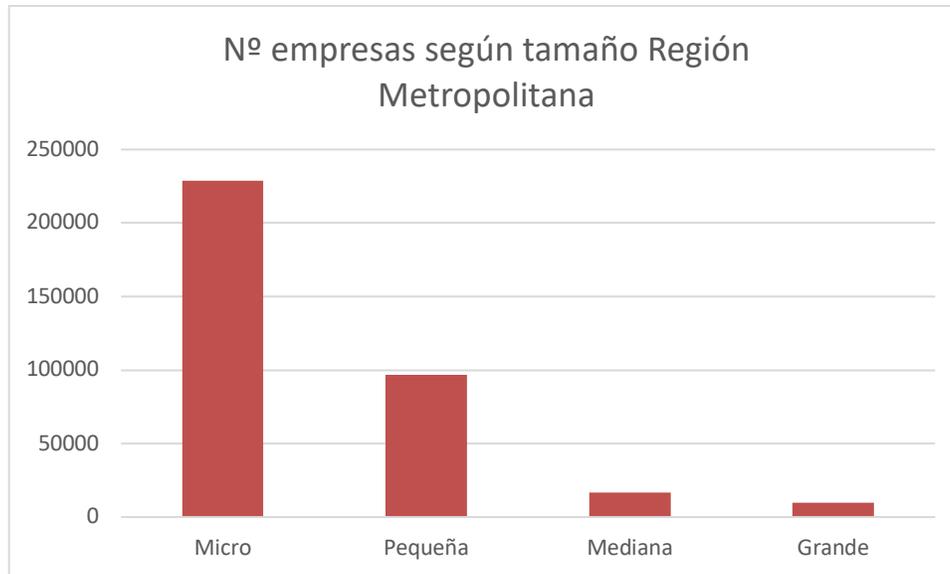


Lo cual refleja un aumento de un **65,69%** desde año 2005 al año 2018

Ahora bien, entrando en mayor detalle respecto de las estadísticas antes mencionada se puede ver que en la región metropolitana existen 549.547 empresas registradas en impuestos internos en el año 2018, de las cuales **412.152** presentaron ventas en dicho año (75% del total)

Respecto de la distribución por tamaño (considerando el universo de las empresas que poseen ventas ante el SII), se observa en el cuadro más abajo que un 97,64% del total de empresa de la región corresponde a EMT, frente a solo el 2,36% de empresas grandes en la región.

Distribución por tamaño (2018)	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Región Metropolitana	228.927 (70,1%)	96.949 (23,52%)	16.568 (4,02%)	9.708 (2,36%)



Participación en las Ventas Totales

A continuación se muestra tabla que contiene datos referidos a las ventas por tamaño de empresa en la región metropolitana

Tamaño Empresa	Ventas (U.F.)	% ventas sobre total
Micro	172.690.384	0,91
Pequeña	724.818.256	3,84
Mediana	803.129.775	4,26
Grande	17.166.702.805	90,99
Total	18.867.341.220	100

Lo cual refleja que las micro y pequeñas empresas en la región metropolitana solo cuentan con una participación del 4,7% del total de ventas de las empresas de la región metropolitana.

Contratación de trabajadores de manera dependiente

A continuación se muestra tabla que contiene datos referidos a la cantidad de trabajadores dependientes por el tamaño de empresa

Tamaño Empresa	Trabajadores dependientes	% sobre total
Micro	274.557	5,08
Pequeña	882.010	16,32
Mediana	776.744	14,37
Grande	3.471.036	64,23
Total	5.404.347	100

Lo cual refleja que las micro y pequeñas empresas en la región metropolitana cuentan con una participación del 21,4% del total de ventas de las empresas de la región metropolitana.

Estadísticas por Sector Económico

En cuanto a la distribución de las empresas por sector económico y su participación en las ventas en la Región Metropolitana, se puede observar que los principales sectores económicos presentes (respecto a la ventas anuales) en la región y que son parte de la focalización priorizada por SERCOTEC para el modelo son: el comercio que representa el 15,5% del total de empresas; 6% del sector agropecuario; Actividades de alojamiento y de servicio de comidas que corresponde al 5% de las empresas, manufactura metálica y no metálica con el 4%; del total de empresas de la región. Por lo que la masa crítica de empresas a las cuales están dirigidos los programas el modelo de agenciamiento debería estar garantizada por una demanda suficiente para cubrir esta oferta programática, que asegure el eficiente uso de los recursos y el impacto esperado.

Participación en el número de empresas, ventas y número de trabajadores dependientes en la Región

Rubro económico	Número de empresas	Ventas anuales en UF	Número de trabajadores dependientes informados
A - Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	13.873	329.745.342	283.294
B - Explotación de minas y canteras	1.504	2.470.615.495	69.472
C - Industria manufacturera	37.892	3.220.466.625	579.550
D - Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	1.346	604.450.568	21.630
E - Suministro de agua; evacuación de aguas residuales, gestión de desechos y descontaminación	1.021	50.398.959	24.142
F - Construcción	38.479	806.084.112	817.992
G - Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas	160.508	3.960.367.208	977.146
H - Transporte y almacenamiento	47.072	488.019.294	251.487
I - Actividades de alojamiento y de servicio de comidas	23.472	142.998.585	238.368
J - Información y comunicaciones	14.748	502.100.996	163.014
K - Actividades financieras y de seguros	43.305	4.496.058.759	235.632
L - Actividades inmobiliarias	23.059	374.806.595	52.979
M - Actividades profesionales, científicas y técnicas	50.495	385.409.565	327.500
N - Actividades de servicios administrativos y de apoyo	29.545	529.724.314	756.485
O - Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	239	82.810.734	292.185
P - Enseñanza	7.320	158.183.301	346.004
Q - Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social	16.671	167.918.222	175.655
R - Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas	6.679	30.904.403	30.886
S - Otras actividades de servicios	30.517	66.171.488	184.209
Sin información	1.772	93.913	4.498
T - Actividades de los hogares como empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares	8	*	11
U - Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales	22	*	309

En negrita sectores que están dentro de la focalización sectorial de SERCOTEC

Respecto del número de empresas sectorizadas, en este cuadro comparativo podemos observar que estos mismos sectores que forman parte del grupo focalizado por SERCOTEC, y que están compuesto mayoritariamente por las EMT, representan en la región el 67% de la región, lo que justifica claramente que las políticas de desarrollo estén focalizadas hacia estos sectores de manera que los instrumentos de agenciamiento, vengán a fortalecer la ventas en el tiempo.

En los últimos años, nuestra economía ha ido presentando gradualmente cambios en la composición del sistema productivo, es así como los servicios son los que siguen representando la mayor parte de la economía, que aunque no han mostrado mayor crecimiento si han aumentado significativamente su valor agregado por sobre el resto de los sectores, incluso por sobre el sector industrial que es el que presenta un mayor incremento en los últimos años.

Esto demuestra el alto grado de dinamismo del sector empresarial en nuestro país, y la alta heterogeneidad en desarrollo económico de estas, según el sector o actividad económica a la que pertenecen. Por lo que esto fundamente aún más la importancia de focalizar las estrategias de análisis y seguimiento en el mediano y largo plazo con políticas publicas orientadas a aumentar la productividad y competitividad de los sectores empresariales de menor tamaño, políticas que por supuesto propicien el crecimiento de estas.

Una de las tantas limitantes que tiene este sector empresarial (microempresas) es la falta de esquematización de sus procesos y estrategias, dado que en Chile estos empresarios, en su mayoría, no tienen gran base académica que permita manejar de manera eficiente la gestión de sus negocios, lo que finalmente se traduce en una menor capacidad para visualizar y aprovechar oportunidades de crecimiento.

Desde una mirada de negocios, este sector carece de herramientas y conocimientos de gestión necesarios para su funcionamiento eficiente. No existe una herramienta sistematizada que logre evaluar su situación actual la calidad de gestión, se podría profundizar en ciertas áreas o aspectos que permitan mejorar el desempeño de las empresas, y de esta manera mejorar su sustentabilidad y alcance en el tiempo. Para esto, se revisarán temas relativos a clasificación, participación en mercados, emprendimiento, grado de empleabilidad, oportunidades de crecimiento, entre otros, de las micro y pequeñas empresas de Chile.

Instrumentos de la Red de Fomento Productivo

La red de beneficios para empresas de menor tamaño en el país, que debe cumplir con el objetivo de promover iniciativas de mejoramiento de la competitividad de las empresas de menor tamaño, junto con fortalecer el desarrollo de la capacidad de gestión de quienes las componen, ha ido mejorando y adecuándose a la realidad y a los requerimientos de estas. Es así que como se indica en la Agenda de Productividad, Innovación y Crecimiento, se han distinguido cuatro objetivos estratégicos que permitirán establecer las bases para una “Nueva Economía”, esto es, Promover la diversificación y desarrollo productivo, Impulsar sectores con alto potencial de crecimiento, Aumentar la productividad de las empresas, y Generar un nuevo impulso a las exportaciones. Luego para lograr estos objetivos estratégicos

los esfuerzos deberán estar dirigidas a desarrollar acciones basados en ejes específicos.

En este contexto y revisando parte de los estudios y publicaciones que los diversos estamentos del Estado de Chile ha desarrollado, hemos resumido aquí una parte de lo que en una amplia Red Pública de Fomento dispone desde cada repartición pública para que las EMT. En la actualidad esta oferta de Instrumentos de Fomento tiende no sólo a la generación de desarrollo productivo y diversificación en las empresas, sino que apuntan a mejorar la competitividad, encadenamiento productivo, asociatividad, equidad de género, promover, fortalecer e incrementar el emprendimiento; innovación; entre otros.

De los datos obtenidos en la investigación, encontramos que de la Red de Fomento, existen instrumentos de apoyo en diversos Ministerios, como en el Ministerio de Economía, de Agricultura, de desarrollo Social, del Trabajo, de Relaciones Exteriores (apoyos al sector Exportador); El Ministerio de Obras Públicas, (programas de Inversión en Riego y Drenaje); Ministerio de Energía, (apoyo de energización rural y social), entre otros.

Al mes de mayo de 2019, se identifican 141 Instrumentos de Fomento y Desarrollo Social. Esta oferta de Instrumentos de Fomento es variada y cubre necesidades de una gran parte de los actores relevantes del sector laboral/social/empresarial del país.

Dentro de la actual oferta pública de Fomento, se incluye principalmente las siguientes reparticiones y su enfoque de apoyo

MEDIDA AGENDA ESTRATÉGICA	INSTITUCION DE FOMENTO	INSTRUMENTOS DE APOYO	TIPO EMPRESA
Ministerio de Economía	CORFO	Innovación, Emprendimiento, Competitividad, Inversión y Financiamiento.	Micro, Pequeñas, Medianas y Grandes Empresas.
	SERCOTEC	Apertura de Mercados, Desarrollo Organizacional, Capital Semilla, Formación Empresarial.	Emprendedores -as, Microempresas, Pequeñas Empresas.
	SERNAPESCA	Fondo de Fomento Pesca artesanal.	Organizaciones Pescadores Artesanales.
	INAPI Instituto Nacional de Protección Industrial	Derechos e Inscripción de Propiedad Industrial.	Empresas, productores.
	SERNATUR	Sello Q, S, SIGO	Empresas del rubro turismo, emprendedores
Ministerio de Agricultura	INDAP	Turismo Rural, Asistencia Técnica, Inversión, Crédito y Seguros, Riego y	Pequeños Productores

		drenaje.	Agrícolas.
	INIA	Conservación y uso sostenible de los Recursos Genéticos (Animales y Plantas), Plagas y componentes Fitosanitarios.	Productores Agrícolas.
	SAG	Recuperación de Suelos, preservación del patrimonio silvoagrícola.	Productores Agrícolas.
	CONAF	Arborización, bonificaciones forestales, bosque nativo.	Productores Forestales.
	CNR Comisión Nacional de Riego.	Fomento al riego y capacitación.	Productores agrícolas.
Ministerio de Desarrollo Social	FOSIS	Apoyo al Micro emprendimiento, apoyo a iniciativas de empleo y trabajo, Fondos Concursables.	Sector vulnerable de la población nacional, con puntaje bajo línea de pobreza.
	CONADI	Fondo de desarrollo Indígena, Programa de Tierras.	Población Indígena Acreditada.
Ministerio del Trabajo	SENCE	Capacitación vía franquicia tributaria, Bonos de Empleo, Formación en Competencias Laborales, Capacitación Agrícola, Bono Empleo Mujer.	Sector desempleado, jóvenes y mujeres de quintiles pobres, que ingresan al mercado laboral.

Situación Actual – Contingencia

Con la contingencia actual la situación de las micro y pequeñas empresas se va a volver mas incierta y precaria con lo cual las instituciones de fomento del estado y en especial SERCOTEC se van a volver actores principales para prestar apoyo a dichas empresas, para lo nosotros como AOS nos ponemos a disposición de las actividades que SERCOTEC nos mandate, De igual manera aportando ideas y mejoras poniendo nuestra experiencia y conocimientos a disposición.

PLAN DE ACCIÓN GENERAL

Objetivo

Ofrecer la intermediación de los instrumentos de Fomento de SERCOTEC mediante la instalación de un Agente Operador a través de la creación de un espacio de fomento a las Empresas de Menor Tamaño de la Región Metropolitana, mediante la entrega de fondos estatales que aseguren el logro del impacto económico (ventas, empleo)

Aumentar en el empresario/a las competencias y capacidades para la gestión asociativa, administrativa, comercial, productiva de la empresa mediante los servicios de capacitación, asistencia técnica y asesorías de calidad y valor para el empresario/a.

Seguimiento y Control

Para llevar el control y seguimiento del resultado de cada una de las acciones a ejecutar por los profesionales asignados a la ejecución de la AOS, se establecerá una matriz de planificación y control de resultados (metas)

Esta matriz, permite que el Director del programa supervise y vele porque las acciones necesarias se ejecuten y que su ejecución esté acorde y logrando los resultados (metas) que se han propuesto.

Para ello entonces se realizará una Planificación Mensual con el equipo, que se diseñará de acuerdo a los requerimientos – asignaciones que el mandante SERCOTEC vaya entregando y al proceso normal de ejecución de las etapas de ejecución de los distintos programas y/o fondos (admisibilidad, diagnóstico, desarrollo o cierre).

Evaluación Resultados (impacto)

La ejecución de las acciones de Evaluación de los resultados de impacto es explicada en el apartado de cada programa o fondo. Sin embargo, la empresa consultora compromete la realización una vez al año de un estudio de impacto que permita conocer de manera transversal el aporte que cada Programa o Fondo realiza a la consecución del logro del impacto económico que SERCOTEC espera lograr con su nueva apuesta de operación y mejora en la calidad y valor de los beneficios propuestos, adicionando al subsidio la entrega de conocimientos, aumento de capacidades y competencias. Estos impactos están orientados de manera transversal hacia:

- Aumento de ventas
- Creación de empleo
- Retención de empleo
- Creación de empresas
- Formalización de empresas

Junto con el levantamiento cuantitativo de resultados, el estudio de impacto comprenderá la obtención de resultados a nivel de percepción de los empresarios en ámbitos como:

- Competencias obtenidas
- Apertura de relaciones comerciales
- Asociatividad
- Conocimientos obtenidos

- Nuevos desafíos
- Crecimiento alcanzado

La propuesta metodológica será consensuada con SERCOTEC, en principio considera diversas técnicas de recolección directa de antecedentes y percepciones (entrevistas, focus, aplicación de encuesta on-line), así como el análisis de datos duros en los documentos formales que posea el participante (formularios tributarios y contables por ejemplo).

ESTRATEGIA DE PROMOCION Y DIFUSIÓN (PLAN COMUNICACIONAL)

Objetivo General

Describir las acciones de promoción y difusión de los programas, instrumentos y proyectos de SERCOTEC, incorporando las acciones de la Dirección Regional de SERCOTEC y sus lineamientos estratégicos. Plan de difusión conteniendo objetivos, metodologías, orientación de la acción, medios a utilizar y resultados esperados.

Objetivo Estratégico

Se establece como objetivo estratégico el asegurar las condiciones organizacionales y los recursos necesarios para el cumplimiento de la Propuesta Técnica Regional.

Plan y Meta Estratégica

Con este fin, se establece un Plan de Comunicaciones (Promoción y Difusión) de los diversos programas, instrumentos y proyectos SERCOTEC, su Dirección Regional y sus lineamientos estratégicos.

Asimismo, se define como meta el potenciar los niveles de posicionamiento e imagen de SERCOTEC, conceptualizando, diseñando e implementando una adecuada estrategia comunicacional en el marco de la presente propuesta técnica.

El Plan de Comunicaciones estará orientado a la difusión, promoción y proyección de la imagen de SERCOTEC, sus programas y servicios, así como a la comunicación eficaz y eficiente en el medio regional y nacional.

Líneas de acción

- Evaluación del contexto para la elaboración de la estrategia comunicacional.
- Diseño de un plan de comunicaciones.
- Implementación de campañas para el posicionamiento de la imagen institucional de SERCOTEC.
- Seguimiento, revisión y evaluación de las líneas de acción definidas.

Acciones

- Establecimiento de un plan de comunicaciones.
- Gestión de la comunicación.
- Desarrollo de la imagen institucional.
- Diseño de la estrategia de marketing de productos y servicios.
- Relaciones Públicas.

Comunicaciones

- Acciones:
 - Coordinar y evaluar el correcto funcionamiento de los medios de comunicación definidos para la implementación de la propuesta.
 - Organizar la implementación y ejecución del plan de comunicaciones.

Imagen Corporativa

- Acciones:

- Analizar el desempeño de la imagen de SERCOTEC, en los diferentes públicos de interés definidos en la estrategia de comunicaciones.
- Controlar y evaluar los planes de gestión de marca, en los ámbitos de: Identidad visual, comunicación visual, publicidad y comunicación pública.
- Ejecutar y evaluar el diseño y la comunicación visual.

Marketing y Promoción

- Acciones:
 - Crear e implementar un plan de marketing (mix comercial) de productos y servicios, para optimizar la visibilidad de las acciones que se desarrollen, y contribuir al posicionamiento de SERCOTEC entre sus públicos objetivos.
 - Gestionar las campañas de posicionamiento y publicitarias.
 - Diseñar, implementar y/o solicitar los estudios de impacto de campañas publicitarias y de posicionamiento.
 - Elaborar la propuesta de plan de medios para campañas publicitarias.
 - Gestionar las campañas publicitarias de marca y de productos y servicios.
 - Monitorear permanentemente las estrategias de marketing que se desarrollen.

Plan Comunicacional

Introducción

El éxito y el impacto de un proyecto dependen en gran medida de las actividades de comunicación y difusión. Este Plan de Comunicación y Difusión está compuesto por los siguientes elementos:

- Objetivos y grupos destinatarios.
- Estrategia y contenido de las medidas de publicidad
- Presupuesto indicativo de aplicación de las medidas previstas.
- Indicación de los resultados esperados de las medidas de publicidad y difusión.
- Requerimientos formales y obligaciones legales definidos por SERCOTEC

Objetivos

Los objetivos generales del Plan de Comunicación y Difusión del Proyecto son los siguientes:

- Optimizar el flujo de la información entre La AOS y organizar una comunicación eficiente entre las instituciones participantes en el proyecto.
- Dar a conocer la AOS a los potenciales actores involucrados y a los principales beneficiarios.
- Informar y comunicar los resultados del mismo a organismos y entidades públicas y privadas que podrían estar interesadas en la ejecución de programas.

Los objetivos específicos de la comunicación interna son:

- Sistematizar la comunicación entre la AOS y SERCOTEC, ya que de ella dependerá la correcta gestión y ejecución de los programas.
- Mantener informadas a las partes involucradas sobre las acciones comunes y las obligaciones administrativas, financieras así como de seguimiento y evaluación.

Los objetivos específicos de las actividades de difusión y comunicación externa son:

- Poner en conocimiento del público objetivo del Proyecto en qué consiste; sus objetivos; motivo de su creación; conformación de la AOS.
- Sus resultados; etc.

- Divulgar los avances realizados y los resultados obtenidos en el transcurso de los programas.
- Proporcionar una base documental y material de referencia para la realización de futuros trabajos o estudios – instituciones públicas y organismos de apoyo a la creación y al crecimiento de empresas, tales como, municipios, centros de desarrollo empresarial, centros comunitarios entre otras.
- Incentivar a emprendedores y empresarios a crear nuevas empresas o a lanzar actividades empresariales, a innovar, a crecer o a adoptar técnicas y prácticas más innovadores, creativas o eficaces.
- Realizar una comunicación eficaz y transparente y entendible a toda la sociedad, sobre los temas de los programas.

Destinatarios

Las actividades de comunicación y difusión del proyecto tienen como objetivo transmitir una serie de mensajes e informaciones a unos grupos de destinatarios claramente identificados. Se trata de los siguientes grupos:

- **Destinatarios directos internos:**
 - Las consultoras y profesionales
 - Responsables de la gestión y coordinación de los Programas
- **Destinatarios directos externos:**
 - Pequeñas y medianas empresas de las regiones o zonas participantes, especialmente
 - ✓ PYMEs con necesidades de innovación.
 - ✓ PYMEs de sectores maduros con necesidad de innovar, asociarse o diversificar.
 - ✓ **Empresas jóvenes innovadoras y/o de base tecnológica.**
 - ✓ **Emprendimientos de Mujeres**
 - Emprendedores con proyectos empresariales en fase de pre incubación, incubación o creación de empresa.
 - Potenciales emprendedores de base: alumnos de últimos años de carreras tecnológicas, alumnos de doctorado, alumnos de Formación Profesional y otras personas con iniciativa o ideas de negocio.
 - Organismos intermedios, como centros tecnológicos, centros de desarrollo empresarial, universidades, etc. y entidades de apoyo a la creación de empresas y Empresas especializadas.
- **Destinatarios generales:**
 - Organismos y entidades públicas y privadas.
 - Los medios de comunicación y los agentes económicos y sociales, entre otros grupos de interés.
 - La sociedad en general.

Estrategia y Actividades

Con el fin de responder de manera específica a los diversos grupos destinatarios, las diversas acciones y materiales elaborados para su difusión se agruparán en tres ejes de actuación:

DESTINATARIOS	Destinatarios directos internos (AOS, SERCOTEC,)	Destinatarios directos externos (PYMES, emprendedores)	DESTINATARIOS GENERALES		
			Centros de Servicios SERCOTEC	Medios de Comunicación	Sociedad
OBJETIVOS					
Comunicación Sistematizada	Página Web Herramientas Web Informes de Actividad				
Información Fluida	Reuniones Herramientas de Telecomunicación				
Divulgar el Proyecto	Página Web	Página Web Folletos	Página Web Folletos	Página Web Folletos	Página Web Folletos
Dar a conocer resultados		Página Web Folletos Charlas	Página Web Folletos	Página Web Folletos	Página Web Folletos
Material de referencia de trabajo		Gestión de medios Mesas de trabajo Talleres	Gestión de medios Página Web Eventos		
Nuevos conocimiento como base para decisión política			Gestión de medios Página Web Charlas, Talleres y Capacitaciones		
Promover la creatividad y la innovación		Publicaciones Seminarios Mesas Talleres			Publicaciones Página Web Folletos
Comunicación transparente sobre tema innovación y creatividad				Notas Prensa	Notas Prensa Charlas de difusión

Responsable de las Comunicaciones

Como responsable de comunicaciones se evalúa un responsable (Community Manager), que desarrolle las actividades que están incluidas en el formulario antecesor para llevar a cabo de forma exitosa y que las actividades de comunicación de cada beneficiario sean coherentes entre sí.

METODOLOGIA DE ACCION POR PROGRAMA

PROGRAMA MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD

A continuación se presentara la metodología a utilizar por los 7 programas que componen el foco estratégico de mejoramiento de la competitividad

CRECE

Descripción instrumento

El Fondo de Desarrollo de Negocios – CRECE – surge bajo el objetivo de fortalecer la gestión de empresas de una localidad, rubro o perfil de empresarios/as mediante dos acciones:

- a) Plan de inversiones (máximo \$6.000.000): que le permita acceder a nuevas oportunidades de negocio mediante la inversión en áreas definidas en el diagnóstico (Adquisición de Activos, Habilitación de Infraestructura y Capital de Trabajo con tope del 30%).
- b) Plan de Gestión Empresarial (Máximo \$1.000.000): que le entrega conocimientos, competencias para mejorar la gestión de alguna de las áreas funcionales de su empresa. (Asistencia Técnica, Gestión, Acciones de Marketing)

El monto tope de postulación a este programa corresponde a \$6.000.000 con un aporte empresarial que va desde el 5% al 30% de cofinanciamiento por parte del adjudicatario.

A modo general, el AOS apoya el levantamiento de la demanda de un grupo de empresarios/as, los que luego de ser validados por SERCOTEC, construyen un diagnóstico y plan de acción que puede ser financiado por SERCOTEC.

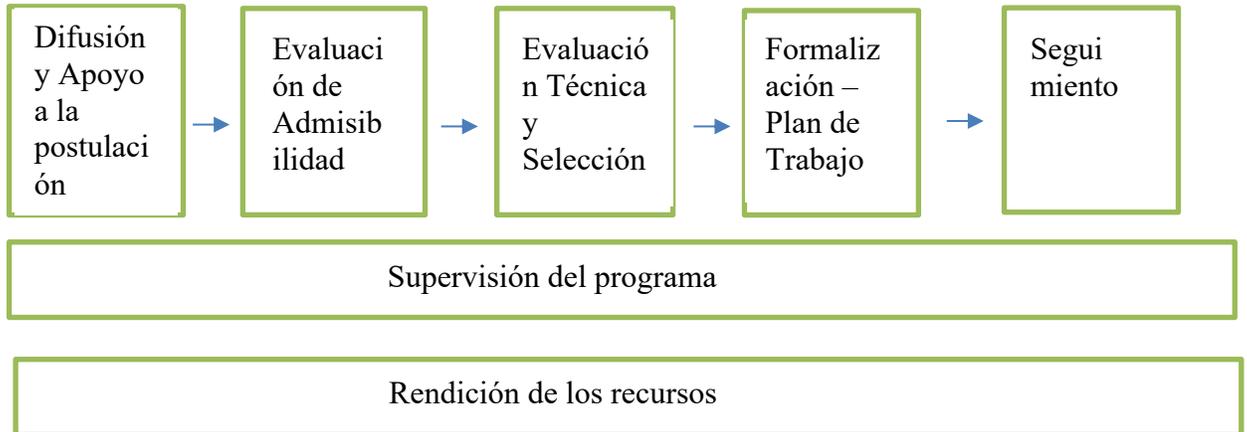
Focalización de beneficiarios/as

El Reglamento de operación del Fondo CRECE define un perfil que deben cumplir los empresarios/as para poder acceder a este Fondo:

- Personas naturales y jurídicas con iniciación de actividades ante el SII en primera categoría con actividad económica vigente y coherente con la focalización de la región y con ventas demostrables mayores o iguales a 200 UF e inferiores a 25.000 UF.
- Se aceptan Personas naturales y jurídicas con menos de un año de formalización ante el SII pero que tengan ventas demostrables inferiores a 200 UF.
- Cooperativas que tengan ventas anuales promedio por asociado menor a 25.000 UF. Se excluyen cooperativas de servicios financieros.

Etapas del instrumento

El esquema de ejecución e interrelación entre las partes, se visualiza de la siguiente manera:



Difusión y apoyo a la postulación

La etapa se inicia con las instrucciones de SERCOTEC al AOS respecto de los criterios que ha definido de focalización de los empresarios/as según rubro, sector económico, etc.

El AOS se compromete a dar a conocer el Programa, sus alcances y levantar datos de posibles postulantes que constituyan un proyecto, poniendo especial énfasis en **las comunas rurales** de la región, a través de tomar contacto con las unidades de fomento productivo de cada comuna (**las que históricamente tienen menores tasas de participación de este tipo de programas**)

Admisibilidad

Este proceso a través de la plataforma de SERCOTEC definirá cuales son los proyectos que pasan el puntaje de corte determinado por la región, considerando los recursos disponibles.

Evaluación Técnica (Terreno y CER) y Selección

Evaluación de gabinete:

Los ejecutivos técnicos de la AOS, realizarán la evaluación de los 2 aspectos definidos en la postulación en los siguientes aspectos:

- Evaluación del Formulario de Idea de Negocio: Analizar el formulario a través del modelo de negocios CANVAS, realizando la identificación de los 9 puntos clave y si son consecuentes entre sí
- Evaluación video de presentación (pitch): Se revisará el video de presentación donde se evaluará la problemática a resolver, cual es la solución propuesta y si es factible con el monto de inversión del programa.

El proceso se encontrará respaldado digitalmente en dropbox institucional. (esto con el objetivo de disminuir la cantidad de hojas físicas impresas propio de los respaldos de estos programas.)

Evaluación en Terreno:

Los ejecutivos realizarán visitas en terreno en lugar de la empresa postulante, para cotejar los datos presentados en los formularios de postulación y evaluar técnicamente si la posible inversión tiene factibilidad e impacto en el emprendimiento, además es la oportunidad para dejar registro gráfico del emprendimiento y su lugar de producción/realización

Producto de esta actividad se realizará informe cualitativo y cuantitativo de cada empresa que haya pasado puntaje de corte regional.

Evaluación CER – Selección

El AOS entregará a la dirección regional informe de prelación (Fortaleza de las empresas, considerando en ello su capacidad, experiencia en el negocio y pertinencia de su participación, Fortaleza del proyecto: justificación del proyecto en cuanto a la focalización definida por SERCOTEC y Beneficios para cada empresa) con ranking de notas obtenido por los postulantes evaluados a través de informe con fotografías de cada empresa. De manera adicional se registrarán las evaluaciones en plataforma habilitada por SERCOTEC para estos efectos.

Formalización + Elaboración de Plan de Trabajo

Una vez que ocurre la asignación de recursos y la comunicación a los postulantes aprobados por parte de SERCOTEC, comienza el trabajo de los ejecutivos de la AOS para el levantamiento de información en terreno que permita construir el diagnóstico y diseñar el Plan de Gestión Empresarial.

Los instrumentos de Diagnóstico y Plan de Gestión Empresarial y Plan de Inversión serán proporcionados por SERCOTEC.

Para la ejecución de la Fase de elaboración de plan de trabajo, se entregará a cada ejecutivo involucrado en el proceso una “carga” de proyectos para su administración. Se contempla que se realicen 2 contactos con el empresario/a:

- Contacto 1: en oficina de AOS G2000 se realizará la primera reunión para conocer el plan de inversión y realizar los ajustes correspondientes, teniendo presente los límites de gastos por ítem señalado por bases.
- Contacto 2: validación del Plan de Gestión Empresarial y Plan de Inversión. Entrega de cotizaciones por parte del cliente
- El ejecutivo mantendrá 1 carpeta de cada postulante con el documento de diagnóstico y plan de gestión e inversión, adicionando en su inicio una ficha de presentación. Así mismo mantendrá 1 archivador con los planes de todos los postulantes integrantes de grupo de empresas, que componen EL PROYECTO, también con una ficha – matriz de resumen los planes de gestión e inversión postulados.
- Es tarea fundamental del AOS en esta etapa implementar las acciones de supervisión, acompañamiento y seguimiento a cargo del Director del programa

Seguimiento

El asesor realizará 1 visita mensual durante 4 meses (como tope) con el objetivo de analizar los recursos invertidos y sus respectivos comprobantes de compra (facturas), además en el caso que el cliente quiera realizar modificación de recursos por motivos tales como, falta de stock de productos, cambio de precios, entre otros, el asesor deberá apoyar la modificación de dichos itemizado resguardando el cumplimiento de las bases.

- Todo el proceso de implementación de la fase de desarrollo estará regido por el Manual de Transferencias y Rendiciones vigente a ese momento.

Cierre

El cierre ocurre una vez que se han implementado todos los planes de gestión y rendidos todos los recursos transferidos en modalidad subsidio. SERCOTEC dispondrá de un formato de Informe Final de Ejecución.

Para lograr los resultados esperados, el AOS estructura su equipo con los siguientes roles y funciones:

- **Director de Programa:** contraparte directa de SERCOTEC en todas las etapas de ejecución del Fondo, desde su asignación al AOS hasta el cierre de cada uno de los grupos presentados y aprobados con fondos para la Fase de Desarrollo. Es el encargado de llevar a cabo las acciones de supervisión, acompañamiento y seguimiento de las acciones de la fase de diagnóstico y la fase de desarrollo.
- **Ejecutivos técnicos:** Encargados de ejecutar las acciones de levantamiento de empresarios/as en territorios, realizar la admisibilidad de los postulantes, mantener las carpetas de cada cliente por grupo de empresarios que serán presentados a SERCOTEC, realizar los diagnósticos y planes de inversión y de gestión empresarial según formato proporcionado por SERCOTEC. Además son los encargados de ejecutar las asesorías definidas en el plan de gestión empresarial, específicamente aquellas asesorías que mejoran las competencias del área de gestión administrativa, financiera, comercial, contable del negocio, entre otras. Finalmente velan por el cumplimiento del Plan de Inversiones en apoyo directo del Subdirector de Programa.
- **Ejecutivos Específicos:** son parte del staff de profesionales que mantiene el AOS, encargados de realizar las asesorías específicas definidas en el plan de gestión, aquellas orientadas a entregar herramientas técnicas de manejo de oficio, de marketing, de productividad. (dependen del diagnóstico y plan de trabajo de cada empresa)
- **Apoyo administrativo:** Toma contacto con postulantes, realiza orden de carpetas físicas y digitales.
- **Apoyo Ejecutivo Financiero:** Elabora rendiciones para ser presentadas a SERCOTEC

Actividades complementarias

Seguimiento de las asistencias técnicas

Para llevar el control y seguimiento del resultado de cada una de las acciones a ejecutar por los ejecutivos técnicos asignados a la ejecución del Fondo CRECE, se establecerá una matriz de planificación y control de resultados (metas) a través de herramientas de Google Calendar (para programación), Google Suite, Drive para ver todo el proceso en línea y desde cualquier dispositivo, además incorporar fotos a dicho sistema para tener toda la trazabilidad del proceso. Por otra parte se georeferenciará a través de la toma de puntos con la aplicación de google maps especialmente para las locaciones rurales.

Plantilla de seguimiento del proyecto							
Proyectos						Producto finales	
Estado	Prioridad	Fecha de entrega	Tarea	Asignado	Descripción	Entregable	% Ejecutado
			Nombre del proyecto				
<input checked="" type="checkbox"/>	Alta	27-08-17	Tarea		Detalles de la tarea aquí		100%
<input checked="" type="checkbox"/>	Alta	27-08-17	Tarea				50%
<input type="checkbox"/>	Baja	23-10-19	Tarea				0%
			Nombre del proyecto				
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
			Nombre del proyecto				
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
			Nombre del proyecto				

Para ello entonces se realizará una Planificación Mensual con el equipo, que se diseña de acuerdo a los requerimientos – asignaciones que SERCOTEC vaya entregando y al proceso normal de ejecución de las etapas de los grupos de empresarios (admisibilidad, diagnóstico, desarrollo o cierre).

Dentro de las acciones de seguimiento y control de las acciones, será labor del Director estar en permanente contacto con el empresario/a para ir levantando el nivel de satisfacción y así mismo al cierre de la intervención levantar la Encuesta de Satisfacción de productos y servicio con el empresario/a.

Evaluación Resultados (impacto)

La ejecución de las acciones del Fondo CRECE está orientadas a fortalecer la gestión de empresas, logrando con ello un impacto económico en ventas, empleo, entre otras. El logro de estos objetivos debe ser medido en diversos momentos de la ejecución y para ello se establecen los siguientes procesos y acciones de evaluación:

- Levantamiento inicial: en la Fase Diagnóstico (ex ante)
- Levantamiento de salida: al cierre de la ejecución (Ex post)
- Momento 1: a seis meses de cierre de proyecto, a través de solicitud de F29 para contar con información sobre el nivel de ventas de la empresa (Valor Agregado)**

MEJORA NEGOCIOS

Descripción instrumento

El Fondo de Asesorías Empresariales – MejoraNegocios – surge bajo el objetivo de aumentar la productividad y/o mejorar la calidad de productos y/o servicios con lo cual se mejora la competitividad de las micro y pequeñas empresas del país. Este programa se divide en 2 tipos de asesoría:

- c) Asesoría Básica: Se apoya en la implementación de herramientas y técnicas de apoyo a su quehacer productivo y de servicio (SERCOTEC financia hasta \$400.000 con un aporte empresarial del 5 al 30%)
- d) Asesoría Especializada: Con el fin de mejorar/aumentar la eficiencia de los procesos productivos y/o asegurar la calidad de sus productos/servicios. (SERCOTEC financia hasta \$1.500.000 con un aporte empresarial del 5 al 30%)

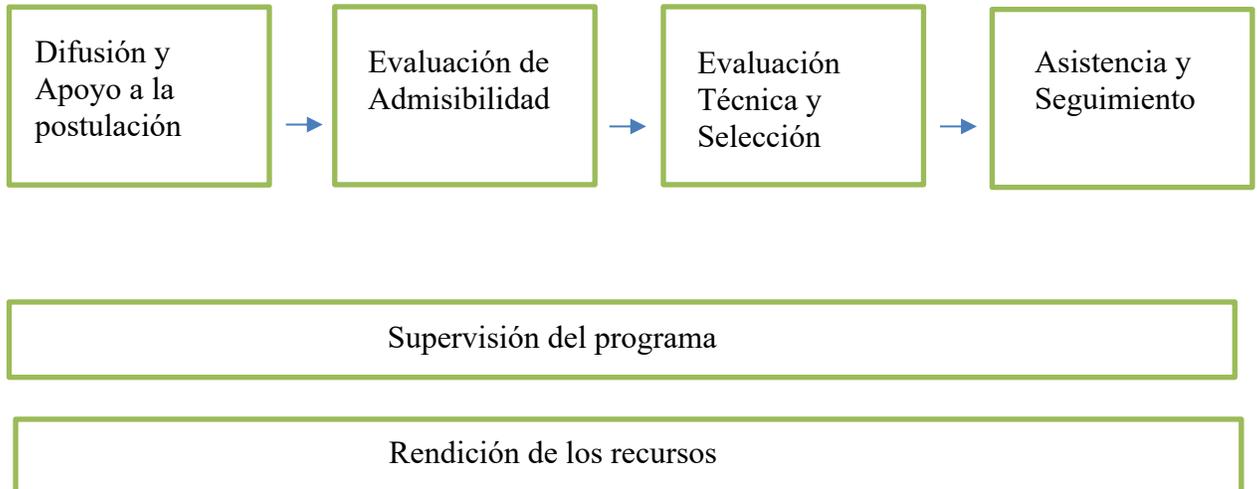
Focalización de beneficiarios/as

El Reglamento de operación del Fondo CRECE define un perfil que deben cumplir los empresarios/as para poder acceder a este Fondo:

- Personas naturales y jurídicas con iniciación de actividades ante el SII en primera categoría con actividad económica vigente y coherente con la focalización de la región y con ventas demostrables mayores o iguales a 200 UF e inferiores a 25.000 UF.
- Se aceptan Personas naturales y jurídicas con menos de un año de formalización ante el SII pero que tengan ventas demostrables inferiores a 200 UF.
- Cooperativas que tengan ventas anuales promedio por asociado menor a 25.000 UF. Se excluyen cooperativas de servicios financieros.

Etapas del instrumento

El esquema de ejecución e interrelación entre las partes, se visualiza de la siguiente manera:



Difusión y apoyo a la postulación

La etapa se inicia con las instrucciones de SERCOTEC al AOS respecto de los criterios que ha definido de focalización de los empresarios/as según rubro, sector económico, etc.

El AOS se compromete a dar a conocer el Programa, sus alcances y levantar datos de posibles postulantes que constituyan un proyecto, poniendo especial énfasis en **las comunas rurales** de la región, a través de tomar contacto con las unidades de fomento productivo de cada comuna (las que históricamente tienen menores tasas de participación de este tipo de programas). Además proveeremos información a través de nuestras redes sociales y con listado de empresas que se han sido adjudicatarias de capitales semilla/abeja, entre otros

Admisibilidad

Este proceso se realiza de forma manual a través de la revisión de la documentación indicada en el punto 1.2 de las bases del programa. Por otra parte el AOS es el encargado de definir si la temática a desarrollar corresponde a una debilidad de la empresa que puede ser mejorada, considerando la factibilidad con los recursos disponibles del programa.

Evaluación Técnica (Terreno y CER) y Selección

Evaluación de gabinete:

La Dirección Regional y el CER realizarán la evaluación según la siguiente pauta de evaluación:

- Propuesta metodológica (35%): Revisión de la metodología y sus actividades y si estos son consecuentes con los objetivos de la asesoría.
- Productos Comprometidos (35%): Revisión si los productos comprometidos permiten alcanzar los objetivos del proyecto.
- Equipo Consultor (20%): Competencias del consultor
- Coherencia del Presupuesto (10%): Revisión si los costos asociados son coherentes con las actividades/productos comprometidos.

El proceso se encontrará respaldado digitalmente en dropbox institucional. (esto con el objetivo de disminuir el papeleo excesivo propio de los respaldos de estos programas.)

Formalización de la asesoría

AOS gestiona la firma entre la empresa beneficiaria y el consultor elegido. Además en paralelo la empresa beneficiaria debe realizar la transferencia del aporte empresarial comprometido

Ejecución de las prestaciones

El consultor o empresa consultora realiza las asesorías programadas según lo estipulado en contrato. Dicha entidad prepara informes los cuales son revisados/observados/aprobados por el AOS. En el caso que se apruebe el informe el AOS gestiona el pago a la consultora.

Por otra parte el AOS prepara un informe de ejecución del proyecto con actividades, resultados y productos de ejecución.

Cierre

El cierre ocurre una vez que se han implementado todos los planes de gestión y rendidos todos los recursos transferidos en modalidad subsidio. SERCOTEC dispondrá de un formato de Informe Final de Ejecución.

FORMACIÓN EMPRESARIAL

Descripción instrumento

El objetivo de este instrumento es entregar conocimientos en temas de gestión y desarrollo de habilidades empresariales a los micro y pequeños empresarios/as y a emprendedores/as, a través de capacitaciones, seminarios o talleres para contribuir a la puesta en marcha de sus negocios, mejorar su gestión y obtener mejores resultados. El programa consta de 3 líneas de trabajo, las cuales son:

Línea 1: Instalación de capacidades y habilidades, a través de los siguientes cursos: Economía circular, Responsabilidad Social, Adopción digital y/o Reactivación Económica

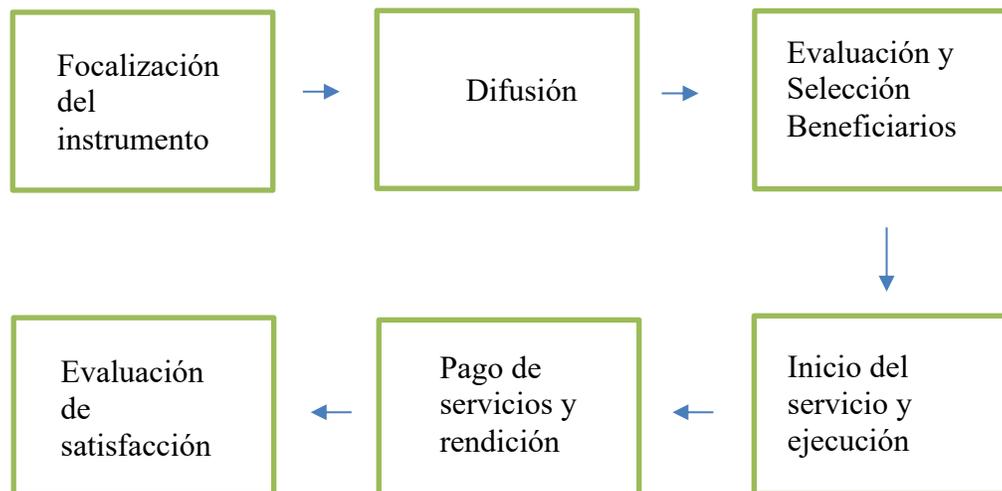
Línea 2: Instalación de capacidades y habilidades, a través de los siguientes seminarios y/o talleres: Economía circular, Responsabilidad Social, Adopción digital y/o Reactivación Económica

Línea 3 (Ruta Digital): Cursos que buscan instalar capacidades y habilidades en el uso de tecnologías y herramientas digitales los cuales contribuyan al mejoramiento en la gestión, comercialización e innovación de los emprendimientos/negocios.

Focalización de beneficiarios/as

- Personas naturales, micro y pequeñas empresas y emprendedores para Líneas 1 y 2, micro y pequeñas empresas para Línea 3.
- Cooperativas que tengan ventas anuales promedio por asociado menor a 25.000 UF. Se excluyen cooperativas de servicios financieros.

Etapas del instrumento



PROMOCIÓN Y CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

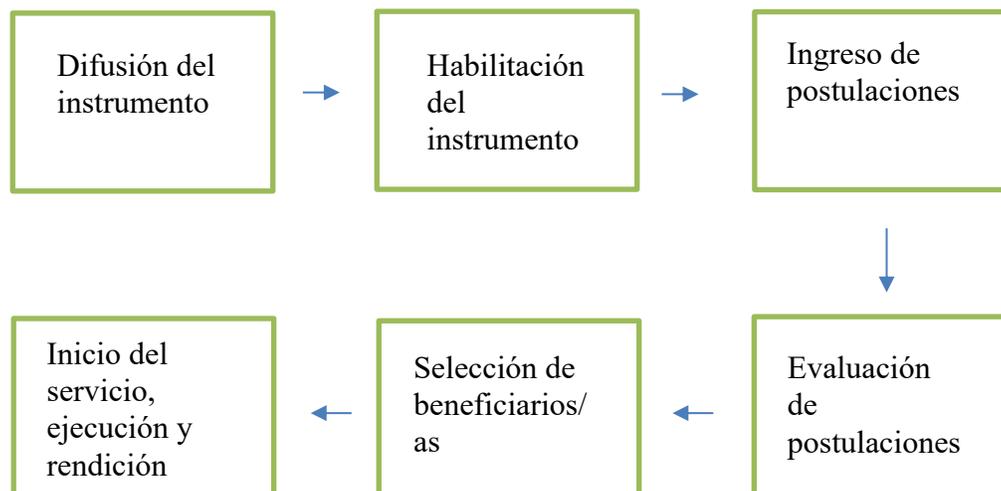
Descripción instrumento

El instrumento apoya la participación de las micro y pequeñas empresas en ferias, eventos u otros espacios de comercialización, con el objeto de facilitar vitrina que contribuya a la promoción y comercialización de sus productos o servicios.

Focalización de beneficiarios/as

- Personas naturales y jurídicas, con iniciación de actividades ante el SII, en primera categoría, con una actividad económica coherente con la focalización y con ventas netas anuales inferiores o iguales a 25.000 UF.
- Cooperativas con ventas promedio por asociado inferiores a 25.000 UF al año, lo cual se calcula con ventas totales de la cooperativa dividido por el número de asociados.
- Los interesados deben cumplir con los siguientes requisitos:
 - Contar con permiso especial de venta, en caso de ser requerido por el S.I.I
 - Porcentaje de aporte empresarial en efectivo.
 - Cumplir con requisitos específicos establecidos por la dirección regional.

Etapas del instrumento



REDES DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

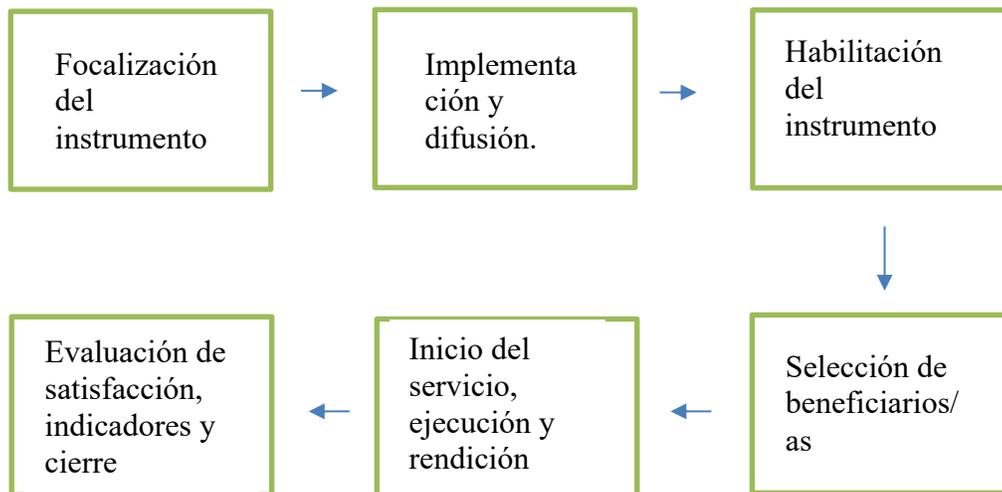
Descripción instrumento

Consiste en apoyar la generación de redes colaborativas de trabajo entre emprendedores, micro y pequeño/as empresarios/as a través de la realización de espacios de encuentros empresariales, en que se potencien la transferencia de conocimientos.

Focalización de beneficiarios/as

- Personas naturales y jurídicas, con iniciación de actividades ante el SII, en primera categoría, con una actividad económica coherente con la focalización y con ventas netas anuales inferiores o iguales a 25.000 UF.
- Cooperativas con ventas promedio por asociado inferiores a 25.000 UF al año, lo cual se calcula con ventas totales de la cooperativa dividido por el número de asociados.

Etapas del instrumento



ALMACENES DE CHILE

Descripción instrumento

Consiste en fortalecer el crecimiento de los Almacenes de Chile y el acceso a nuevas oportunidades de negocio, el cual incluye financiamiento de inversiones y acciones de gestión empresarial:

Plan de inversiones (máximo \$1.500.000): que le permita acceder a nuevas oportunidades de negocio mediante la inversión en áreas definidas en el diagnóstico (Adquisición de Activos, Habilitación de Infraestructura y Capital de Trabajo con tope del 40%).

Plan de Gestión Empresarial (Máximo \$350.000): que le entrega conocimientos, competencias para mejorar la gestión de alguna de las áreas funcionales de su empresa. (Asistencia Técnica, Gestión, Acciones de Marketing)

El monto tope de postulación a este programa corresponde a \$1.850.000 con un aporte empresarial del 5 al 20% de cofinanciamiento por parte del adjudicatario.

A modo general, el AOS apoya el levantamiento de la demanda de un grupo de almaceneros/as, los que luego de ser validados por SERCOTEC, construyen un diagnóstico y plan de acción que puede ser financiado por SERCOTEC.

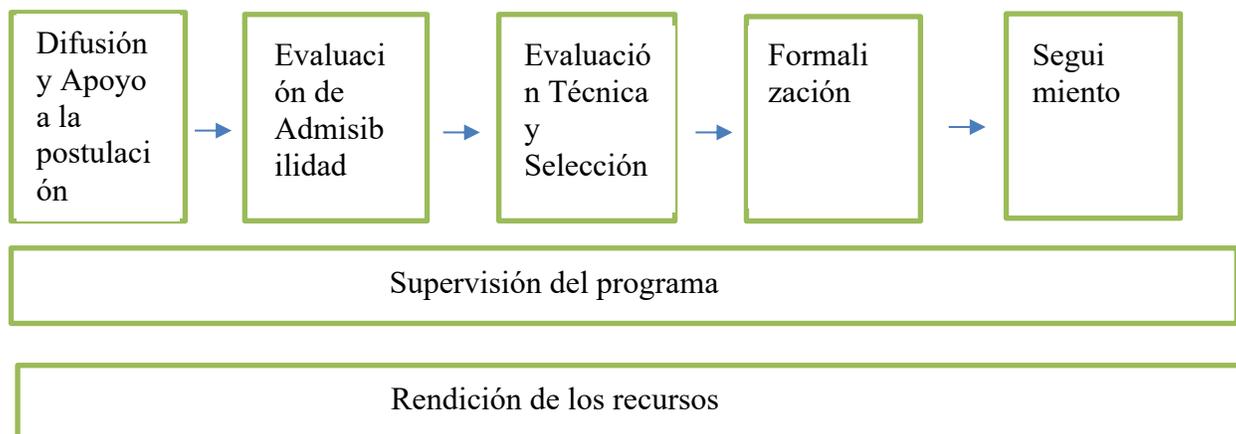
Focalización de beneficiarios/as

El Reglamento de operación del programa de almaceneros define un perfil que deben cumplir los beneficiarios para poder acceder a este Fondo:

- Personas naturales y jurídicas con iniciación de actividades ante el SII en primera categoría con actividad económica relacionada al rubro y con ventas anuales menores a 5.000 UF e inferiores y que tengan una antigüedad superior a 12 meses.
- Empresas que tengan un giro o actividad asociada al rubro almacén el cual se entenderá como aquel pequeño comercio minorista orientado al consumidor final, que provee a los habitantes y transeúntes de un barrio residencial y/o comercial.

Operatoria del seguimiento al desarrollo de las acciones

El esquema de ejecución e interrelación entre las partes, se visualiza de la siguiente manera:



Difusión y apoyo a la postulación

La etapa se inicia con las instrucciones de SERCOTEC al AOS respecto de los criterios que ha definido de focalización de los almaceneros, etc.

El AOS se compromete a dar a conocer el Programa, sus alcances y levantar datos de posibles postulantes que constituyan un proyecto, poniendo especial énfasis en **las comunas rurales** de la región, a través de tomar contacto con las unidades de fomento productivo de cada comuna (las que históricamente tienen menores tasas de participación de este tipo de programas)

Admisibilidad

El AOS realizará la evaluación de admisibilidad de manera manual, revisando los antecedentes solicitados en las bases del programa.

Evaluación Técnica

Evaluación de gabinete:

Los ejecutivos técnicos de la AOS, realizarán la evaluación de las propuestas a través de pauta entregada por la Dirección Regional definiendo un ranking de almacenes en función de la disponibilidad presupuestaria.

El proceso se encontrará respaldado digitalmente en dropbox institucional. (esto con el objetivo de disminuir el papeleo excesivo propio de los respaldos de estos programas.)

Evaluación en Terreno:

Los ejecutivos realizarán visitas en terreno en lugar de la empresa postulante, para cotejar los datos presentados en los formularios de postulación y evaluar técnicamente si la posible inversión tiene factibilidad e impacto en el emprendimiento, además es la oportunidad para dejar registro gráfico del emprendimiento y su lugar de producción/realización

Producto de esta actividad se realizará informe cualitativo y cuantitativo de cada almacén que haya pasado puntaje de corte regional.

Evaluación CER – Selección

El AOS entregara a la dirección regional informe de prelación (Fortaleza de las almacenes, considerando en ello su capacidad, experiencia en el negocio y pertinencia de su participación, Fortaleza del proyecto: justificación del proyecto en cuanto a la focalización definida por SERCOTEC y Beneficios para cada almacén) con ranking de notas obtenido por los postulantes evaluados a través de informe con fotografías de cada empresa. De manera adicional se registrarán las evaluaciones en plataforma habilitada por SERCOTEC para estos efectos. Por otra parte la evaluación CER con un 60% dentro de la ponderación determinará quienes finalmente son los almacenes que serán beneficiados.

Asistencia y Seguimiento

Una vez que ocurre la asignación de recursos y la comunicación a los postulantes aprobados por parte de SERCOTEC, comienza el trabajo de los ejecutivos de la AOS para el levantamiento de información en terreno que permita construir el Diagnóstico y diseñar el Plan de Gestión Empresarial.

Los instrumentos de Diagnóstico y Plan de Gestión Empresarial y Plan de Inversión serán proporcionados por SERCOTEC.

Los ejecutivos realizarán reforzamiento de contenidos y conocimientos que los almaceneros adquirieron a través de la capacitación www.almacenesdechile.cl, asimismo acompañar a los ganadores en la correcta implementación de los proyectos adjudicados.

Cierre

El cierre ocurre una vez que se han implementado todos los planes de gestión y rendidos todos los recursos transferidos en modalidad subsidio. SERCOTEC dispondrá de un formato de Informe Final de Ejecución.

Para lograr los resultados esperados, el AOS estructura su equipo con los siguientes roles y funciones:

- **Director de Programa:** contraparte directa de SERCOTEC en todas las etapas de ejecución del Fondo, desde su asignación al AOS hasta el cierre de cada uno de los grupos presentados y aprobados con fondos para la Fase de Desarrollo. Es el encargado de llevar a cabo las acciones de supervisión, acompañamiento y seguimiento de las acciones de la fase de diagnóstico y la fase de desarrollo.
- **Ejecutivos técnicos:** Encargados de ejecutar las acciones de levantamiento de empresarios/as en territorios, realizar la admisibilidad de los postulantes, mantener las carpetas de cada cliente por grupo de empresarios que serán presentados a SERCOTEC, realizar los diagnósticos y planes de inversión y de gestión empresarial según formato proporcionado por SERCOTEC. Además son los encargados de ejecutar las asesorías definidas en el plan de gestión empresarial, específicamente aquellas asesorías que mejoran las competencias del área de gestión administrativa, financiera, comercial, contable del negocio, entre otras. Finalmente velan por el cumplimiento del Plan de Inversiones en apoyo directo del Subdirector de Programa.
- **Ejecutivos Específicos:** son parte del staff de profesionales que mantiene el AOS, encargados de realizar las asesorías específicas definidas en el plan de gestión, aquellas orientadas a entregar herramientas técnicas de manejo de oficina, de marketing, de productividad. (dependen del diagnóstico y plan de trabajo de cada empresa)
- **Apoyo administrativo:** Toma contacto con postulantes, realiza orden de carpetas físicas y digitales.
- **Apoyo Ejecutivo Financiero:** Elabora rendiciones para ser presentadas a SERCOTEC

Actividades complementarias

Seguimiento de las asistencias técnicas

Para llevar el control y seguimiento del resultado de cada una de las acciones a ejecutar por los ejecutivos técnicos asignados a la ejecución de Almacenes de Chile, se establecerá una matriz de planificación y control de resultados (metas) a través de herramientas de Google Calendar (para programación), Google Suite, Drive para ver todo el proceso en línea y desde cualquier dispositivo, además incorporar fotos a dicho sistema para tener toda la trazabilidad del proceso. Por otra parte se georeferenciara a través de la toma de puntos con la aplicación de google maps especialmente para las locaciones rurales.

Plantilla de seguimiento del proyecto							
Proyectos						Producto finales	
Estado	Prioridad	Fecha de entrega	Tarea	Asignado	Descripción	Entregable	% Ejecutado
			Nombre del proyecto				
<input checked="" type="checkbox"/>	Alta	27-08-17	Tarea		Detalles de la tarea aquí		100%
<input checked="" type="checkbox"/>	Alta	27-08-17	Tarea				50%
<input type="checkbox"/>	Baja	23-10-19	Tarea				0%
			Nombre del proyecto				
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
			Nombre del proyecto				
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
			Nombre del proyecto				

Para ello entonces se realizará una Planificación Mensual con el equipo, que se diseña de acuerdo a los requerimientos – asignaciones que SERCOTEC vaya entregando y al proceso normal de ejecución de las etapas de los grupos de empresarios (admisibilidad, diagnóstico, desarrollo o cierre).

Dentro de las acciones de seguimiento y control de las acciones, será labor del Director estar en permanente contacto con el empresario/a para ir levantando el nivel de satisfacción y así mismo al cierre de la intervención levantar la Encuesta de Satisfacción de productos y servicio con el empresario/a.

Evaluación Resultados (impacto)

La ejecución de las acciones del programa Almacenes de Chile está orientadas a fortalecer la gestión de empresas, logrando con ello un impacto económico en ventas, empleo, entre otras. El logro de estos objetivos debe ser medido en diversos momentos de la ejecución y para ello se establecen los siguientes procesos y acciones de evaluación:

Levantamiento inicial: en la Fase Diagnóstico (ex ante)

Levantamiento de salida: al cierre de la ejecución (Ex post)

Momento 1: a seis meses de cierre de proyecto, a través de solicitud de F29 para contar con información sobre el nivel de ventas de la empresa (Valor Agregado)

PROGRAMA EMPRENDEDORES

A continuación se presentara la metodología a utilizar por los 3 programas que componen el foco estratégico de Generación de Emprendimiento

PROGRAMA SEMILLA EMPRENDE – ABEJA EMPRENDE – ADULTO MEJOR EMPRENDE

Descripción instrumento

El Fondo Semilla – Abeja (solo para mujeres) – Adulto Mejor Emprende (emprendedores con edad mayor o igual a 55 años) surge bajo el objetivo de apoyar la puesta en marcha nuevos negocios con oportunidad de participar en el mercado y se compone de los 3 componentes:

- e) Plan de inversiones (máximo \$3.300.000): que le permita acceder a nuevas oportunidades de negocio mediante la inversión en áreas definidas en el diagnóstico (Adquisición de Activos, Habilitación de Infraestructura y Capital de Trabajo con tope del 30%).
- f) Plan de Gestión Empresarial (Mínimo \$200.000 - Máximo \$5.000.000): que le entrega conocimientos, competencias para mejorar la gestión de alguna de las áreas funcionales de su empresa. (Asistencia Técnica, Gestión, Acciones de Marketing)

El monto tope de postulación a este programa corresponde a \$3.500.000 con un aporte empresarial que va desde el 5% al 20% de cofinanciamiento por parte del adjudicatario.

A modo general, el AOS apoya el levantamiento de la demanda de un grupo de emprendedores/as, los que luego de ser validados por SERCOTEC, construyen un diagnóstico y plan de acción que puede ser financiado por SERCOTEC.

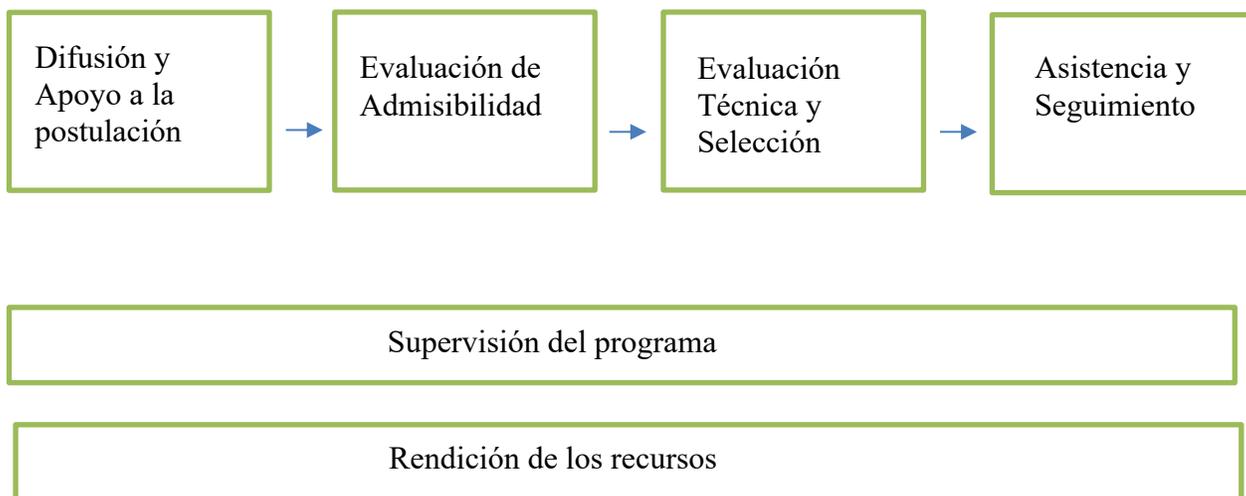
Focalización de beneficiarios/as

El Reglamento de operación del capital Semilla/Abeja emprende define un perfil que deben cumplir los empresarios/as para poder acceder a este Fondo:

- Personas naturales mayores de edad sin iniciación de actividades en primera categoría ante el SII, los cuales presenten una idea de negocio para implementar proyecto.
-

Operatoria del seguimiento al desarrollo de las acciones

El esquema de ejecución e interrelación entre las partes, se visualiza de la siguiente manera:



Difusión y apoyo a la postulación

La etapa se inicia con las instrucciones de SERCOTEC al AOS respecto de los criterios que ha definido de focalización de los emprendedores/as según rubro, sector económico, etc.

El AOS se compromete a dar a conocer el Programa, sus alcances y levantar datos de posibles postulantes que constituyan un proyecto, poniendo especial énfasis en **las comunas rurales** de la región, a través de tomar contacto con las unidades de fomento productivo de cada comuna (las que históricamente tienen menores tasas de participación de este tipo de programas)

Admisibilidad

Este proceso a través de la plataforma de SERCOTEC definirá cuales son los proyectos que pasan el puntaje de corte determinado por la región, considerando los recursos disponibles.

Evaluación Técnica (Terreno y CER) y Selección

Evaluación de gabinete:

Los ejecutivos técnicos de la AOS, realizarán la evaluación de los 2 aspectos definidos en la postulación en los siguientes aspectos:

- Evaluación del Formulario de Idea de Negocio: Analizar el formulario a través del modelo de negocios CANVAS, realizando la identificación de los 9 puntos clave y si son consecuentes entre sí
- Evaluación video de presentación (pitch): Se revisará el video de presentación donde se evaluará la problemática a resolver, cual es la solución propuesta y si es factible con el monto de inversión del programa.

El proceso se encontrara respaldado digitalmente en dropbox institucional. (esto con el objetivo de disminuir el papeleo excesivo propio de los respaldos de estos programas.)

Evaluación en Terreno:

Los ejecutivos realizaran visitas en terreno en lugar de la empresa postulante, para cotejar los datos presentados en los formularios de postulación y evaluar técnicamente si la posible inversión tiene factibilidad e impacto en el emprendimiento, además es la oportunidad para dejar registro gráfico del emprendimiento y su lugar de producción/realización

Producto de esta actividad se realizara informe cualitativo y cuantitativo de cada empresa que haya pasado puntaje de corte regional.

Evaluación CER – Selección

El AOS entregara a la dirección regional informe de prelación (Fortaleza de las ideas de negocio, segmento a atacar, proyección en el tiempo) con ranking de notas obtenido por los postulantes evaluados a través de informe con fotografías de cada empresa. De manera adicional se registraran las evaluaciones en plataforma habilitada por SERCOTEC para estos efectos.

Asistencia y Seguimiento

Una vez que ocurre la asignación de recursos y la comunicación a los postulantes aprobados por parte de SERCOTEC, comienza el trabajo de los ejecutivos de la AOS para el levantamiento de información en terreno que permita construir el Diagnóstico y diseñar el Plan de Gestión Empresarial.

Los instrumentos de Diagnóstico y Plan de Gestión Empresarial y Plan de Inversión serán proporcionados por SERCOTEC.

Para la ejecución de la Fase, se entregará a cada ejecutivo involucrado en el proceso una “carga” de proyectos para su administración. Se contempla que se realicen 3 contactos con el emprendedor:

- Contacto 1: en el domicilio de la empresa del postulante, para levantar el diagnóstico.
- Contacto 2: validación de diagnóstico y definición débiles a atender con asesorías, asistencias técnicas o capacitación individual y definición de plan de inversión.
- Contacto 3: validación del Plan de Gestión Empresarial y Plan de Inversión.

El ejecutivo mantendrá 1 carpeta de cada postulante con el documento de diagnóstico y plan de gestión e inversión, adicionando en su inicio una ficha de presentación. Así mismo mantendrá 1 archivador con los planes de todos los postulantes integrantes de grupo de empresas, que componen EL PROYECTO, también con una ficha – matriz de resumen los planes de gestión e inversión postulados.

Es tarea fundamental del AOS en esta etapa implementar las acciones de supervisión, acompañamiento y seguimiento a cargo del Director del programa

Todo el proceso de implementación de la fase de desarrollo estará regido por el Manual de Transferencias y Rendiciones vigente a ese momento.

Cierre

El cierre ocurre una vez que se han implementado todos los planes de gestión y rendidos todos los recursos transferidos en modalidad subsidio. SERCOTEC dispondrá de un formato de Informe Final de Ejecución.

Para lograr los resultados esperados, el AOS estructura su equipo con los siguientes roles y funciones:

- **Director de Programa:** contraparte directa de SERCOTEC en todas las etapas de ejecución del Fondo, desde su asignación al AOS hasta el cierre de cada uno de los grupos presentados y aprobados con fondos para la Fase de Desarrollo. Es el encargado de llevar a cabo las acciones de supervisión, acompañamiento y seguimiento de las acciones de la fase de diagnóstico y la fase de desarrollo.
- **Ejecutivos técnicos:** Encargados de ejecutar las acciones de levantamiento de empresarios/as en territorios, realizar la admisibilidad de los postulantes, mantener las carpetas de cada cliente por grupo de empresarios que serán presentados a SERCOTEC, realizar los diagnósticos y planes de inversión y de gestión empresarial según formato proporcionado por SERCOTEC. Además son los encargados de ejecutar las asesorías definidas en el plan de gestión empresarial, específicamente aquellas asesorías que mejoran las competencias del área de gestión administrativa, financiera, comercial, contable del negocio, entre otras. Finalmente velan por el cumplimiento del Plan de Inversiones en apoyo directo del Subdirector de Programa.
- **Ejecutivos Específicos:** son parte del staff de profesionales que mantiene el AOS, encargados de realizar las asesorías específicas definidas en el plan de gestión, aquellas orientadas a entregar herramientas técnicas de manejo de oficio, de marketing, de productividad. (dependen del diagnóstico y plan de trabajo de cada empresa)
- **Apoyo administrativo:** Toma contacto con postulantes, realiza orden de carpetas físicas y digitales.
- **Apoyo Ejecutivo Financiero:** Elabora rendiciones para ser presentadas a SERCOTEC

Actividades complementarias

Seguimiento de las asistencias técnicas

Para llevar el control y seguimiento del resultado de cada una de las acciones a ejecutar por los ejecutivos técnicos asignados a la ejecución del Fondo Abeja/Semilla Emprende se establecerá una matriz de planificación y control de resultados (metas) a través de herramientas de Google Calendar (para programación), Google Suite, Drive para ver todo el proceso en línea y desde cualquier dispositivo, además incorporar fotos a dicho sistema para tener toda la trazabilidad del proceso. Por otra parte se georeferenciara a través de la toma de puntos con la aplicación de google maps especialmente para las locaciones rurales.

Plantilla de seguimiento del proyecto							
Proyectos						Producto finales	
Estado	Prioridad	Fecha de entrega	Tarea	Asignado	Descripción	Entregable	% Ejecutado
Nombre del proyecto							
<input checked="" type="checkbox"/>	Alta	27-08-17	Tarea		Detalles de la tarea aquí		100%
<input checked="" type="checkbox"/>	Alta	27-08-17	Tarea				50%
<input type="checkbox"/>	Baja	23-10-19	Tarea				0%
Nombre del proyecto							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
Nombre del proyecto							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
Nombre del proyecto							

Para ello entonces se realizará una Planificación Mensual con el equipo, que se diseña de acuerdo a los requerimientos – asignaciones que SERCOTEC vaya entregando y al proceso normal de ejecución de las etapas de los grupos de empresarios (admisibilidad, diagnóstico, desarrollo o cierre).

Dentro de las acciones de seguimiento y control de las acciones, será labor del Director estar en permanente contacto con el empresario/a para ir levantando el nivel de satisfacción y así mismo al cierre de la intervención levantar la Encuesta de Satisfacción de productos y servicio con el empresario/a.

Evaluación Resultados (impacto)

La ejecución de las acciones del Fondo Abeja/Semilla Emprende está orientada a fortalecer la ejecución de la idea de negocio de empresas, logrando con ello un impacto económico en ventas, empleo, entre otras. El logro de estos objetivos debe ser medido en diversos momentos de la ejecución y para ello se establecen los siguientes procesos y acciones de evaluación:

Levantamiento inicial: en la Fase Diagnóstico (ex ante)

Levantamiento de salida: al cierre de la ejecución (Ex post)

Momento 1: a seis meses de cierre de proyecto, a través de solicitud de F29 para contar con información sobre el nivel de ventas de la empresa (Valor Agregado)

PROGRAMA GRUPOS DE EMPRESAS ASOCIATIVIDAD

A continuación se presentara la metodología a utilizar por los 6 programas que componen el foco estratégico Fortalecimiento de la asociatividad.

JUNTOS

Descripción instrumento

El Fondo de Desarrollo de Negocios – JUNTOS– surge bajo el objetivo de desarrollar nuevos negocios asociativos, el cual financia proyectos orientados a generar integración comercial o productiva de las empresas que la conforman, dichos proyectos pueden tener una duración máxima de 3 años:

Este instrumento opera en 2 líneas de financiamiento,

1.- Línea grupos de Empresas

2.- Línea Cooperativas

El instrumento financia los siguientes ítems:

Plan de inversiones: que le permitirá acceder a nuevas oportunidades de negocio mediante la inversión en áreas definidas en el diagnóstico (Adquisición de Activos, Habilitación de Infraestructura, Capital de Trabajo y vehículo de trabajo (solo con aporte empresarial)).

Plan de Gestión Empresarial: que le entrega conocimientos, competencias para mejorar la gestión de alguna de las áreas funcionales de su empresa. (Asistencia Técnica, Gestión, Acciones de Marketing, Gastos de Formalización, Contratación del Gestor de Proyectos)

Focalización de beneficiarios/as

- Grupo de al menos 3 empresas con iniciación de actividades en primera categoría ante el SII, cuyas ventas anuales deben ser entre 200 y 25.000 UF
- Cooperativas de carácter formal motivadas por entregar una solución a sus necesidades de manera colectiva, donde las ventas promedio por asociado sean menores a 25.000 UF

El monto tope de postulación a este programa corresponde a:

Línea Grupo Empresas hasta \$20.000.000 con un aporte empresarial que va desde el 10% al 30% del monto solicitado

Línea Cooperativas hasta \$30.000.000 con un aporte empresarial que va desde el 10% al 30% del monto solicitado.

Etapas del Instrumento

El esquema de ejecución e interrelación entre las partes, se visualiza de la siguiente manera:



FORTALECIMIENTO GREMIAL Y COOPERATIVO

Descripción instrumento

El objetivo de este programa es la creación y fortalecimiento de asociaciones de Micro y Pequeños Empresarios y Cooperativas, con objetivos de formalización de dichos grupos y el fortalecimiento de la asociatividad, mejora de su capacidad de gestión y generación de nuevos productos/servicios, el programa financia los siguientes ítems:

- g) Asistencia técnica
- h) Capacitación
- i) Acciones de Marketing
- j) Activos
- k) Infraestructura
- l) Gastos de formalización
- m) Eficiencia Energética y energías renovables

El monto tope de postulación a este programa corresponde a:

Línea Cooperativas: Creación y Desarrollo \$8.000.000
Fortalecimiento \$10.000.000

Línea Asociaciones: Creación y Desarrollo: \$4.000.000
Fortalecimiento \$6.000.000

Con un aporte empresarial que va desde un 10% a un 20%

Focalización de beneficiarios/as

El Reglamento de operación del programa de Fortalecimiento Gremial y Cooperativo define un perfil que deben cumplir los empresarios/as para poder acceder a este Fondo:

Línea Cooperativas

- Modalidad 1 Creación y Desarrollo: Grupo de micro y pequeñas empresas con o sin iniciación de actividades que se deseen conformarse en una cooperativa o cooperativa de trabajo.
- Modalidad 2: Cooperativas con iniciación de actividades antes SII cuyas ventas promedios anuales por asociado sean menores a 25.000 UF

Línea Asociaciones Empresariales

1. Modalidad 1 Creación y Desarrollo:

- Grupo de micro y pequeñas empresas formadas por personas naturales y/o jurídicas, en las cuales al menos un 50% de sus integrantes cuenten con iniciación de actividades en SII.
- Asociaciones Gremiales Existentes que deseen formar federación y confederación.
- Organizaciones comunitarias comunales, en las cuales al menos un 50% de sus integrantes cuenten con iniciación de actividades en SII.

2. Modalidad 2:

- Asociaciones gremiales de micro y pequeñas empresas.
- Federaciones y Confederaciones

Etapas del instrumento

El esquema de ejecución e interrelación entre las partes, se visualiza de la siguiente manera:



Difusión y apoyo a la postulación

La etapa se inicia con las instrucciones de SERCOTEC sobre la focalización que tendrá el proyecto,

El AOS se compromete a dar a conocer el Programa, a los grupos de empresa que pertenezcan al rubro focalizado, detallando sus alcances, poniendo especial énfasis en **las comunas rurales** de la región, a través de tomar contacto con las unidades de fomento productivo de cada comuna (las que históricamente tienen menores tasas de participación de este tipo de programas)

Admisibilidad

AOS realizará la evaluación de admisibilidad en base a los siguientes tipos de postulación:

Admisibilidad de Empresarios/as: Revisar si el conjunto de empresarios/as o la cooperativa cumple con los requisitos establecidos por bases.

Admisibilidad de Idea de Negocio: Analizar si el proyecto es coherente con la focalización entregada por SERCOTEC Regional, y si cumple con los parámetros establecidos por bases.

Presentación de proyectos para Fase de Análisis de Factibilidad

El AOS y la Dirección regional realizan la evaluación de manera inicial, el ejecutivo de SERCOTEC recopilará los antecedentes de cada empresa, sus respectivas pautas de evaluación y documentación requerida. Una vez estén definidos los proyectos admisibles, la Dirección Regional de SERCOTEC aplicará los criterios de selección y de evaluación técnica, según focalización definida con anterioridad.

Evaluación CER – Selección

Los proyectos serán evaluados por el CER en la fase anteriormente mencionada respecto a la calidad de la formulación y coherencia del proyecto, revisando los objetivos y la idea de negocio que se quiere desarrollar.

Asistencia y Seguimiento

Una vez que ocurre la asignación de recursos y la comunicación a los postulantes aprobados por parte de SERCOTEC, comienza el trabajo de los ejecutivos de la AOS para el levantamiento de información en terreno que permita construir el Diagnóstico y diseñar el Plan de Gestión Empresarial.

Ejecución y Seguimiento

El grupo de empresas comenzará con la ejecución del plan de trabajo, el cual irá siempre asistido por ejecutivo de AOS para dar conformidad a la normativa de Procedimiento de transferencias y Rendiciones vigentes.

Cierre

El cierre ocurre una vez que se han implementado todos los planes de gestión y rendidos todos los recursos transferidos en modalidad subsidio. SERCOTEC dispondrá de un formato de Informe Final de Ejecución

CONVOCATORIA PARA CONFEDERACIONES, FEDERACIONES

Descripción instrumento

El objetivo es fortalecer asociatividad y capacidad de gestión de federaciones y confederaciones de micro y pequeños empresarios, de carácter nacional ya existentes en el país.

El instrumento entrega un cofinanciamiento NO superior a \$20.000.000 no reembolsables para fortalecer la asociatividad, capacidad de gestión.

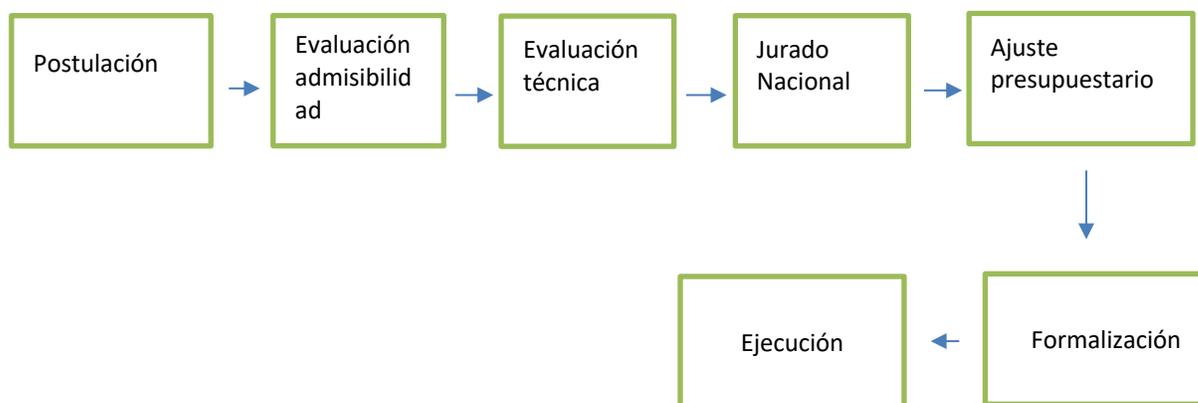
Focalización de beneficiarios/as

Las confederaciones y federaciones nacionales legalmente constituidas

El programa financia las siguientes acciones:

1. Prospección de mercados
2. Plan de Inversiones
3. Acciones de Marketing
4. Gastos de formalización

Etapas del instrumento



FORTALECIMIENTO BARRIOS COMERCIALES

Descripción instrumento

El objetivo de este programa es fortalecer y revitalizar los barrios de las diferentes regiones del país y contempla tres grandes líneas de acción:

- Fortalecimiento de la asociatividad
- Mejora oferta comercial
- Mejora entorno urbano comercial

Focalización de beneficiarios/as

Organizaciones jurídicas constituidas o en trámite que representen a las empresas y comercios de un barrio y que están dispuestas al desarrollo de un plan de trabajo y deben cumplir los siguientes requisitos:

- Contar con micro o pequeñas empresas (con iniciación de actividades) en su integración.
- La organización representante debe contar con RUT ante SII
- Barrio con identidad conocida
- Contar con compromiso aporte empresarial que sea mayor al 10% en relación al financiamiento o entregado por SERCOTEC.
- Contar con compromiso de aporte municipal

Operatoria del seguimiento al desarrollo de las acciones

Cuenta con 2 etapas las cuales son Etapa de Pre Inversión (6 a 12 meses)/ Activación Comercial y Etapa de Revitalización Comercial (12 a 24 meses)

La ejecución en terreno será apoyada por un gestor/a o coordinador de barrio y se financiarán actividades orientadas en 5 líneas de trabajo, las cuales son:

Identidad,
imagen y
comunicación

Mejoras de
la oferta
comercial

Mejoras del
pequeño
negocio

Urbanismo
para el
comercio

Entorno,
seguridad y
medio ambiente

APOYO A LAS ORGANIZACIONES DE FERIAS LIBRES

Descripción instrumento

El objetivo de este programa es promover el desarrollo integral de las ferias libres del país (región), donde se espera generar capacidades para desarrollar nuevos productos y servicios, fortalecimiento organizacional, modernización de la oferta, estrechando la relación con la comunidad donde se insertan, mejorando su gestión comercial y comercial.

Componentes del programa

El programa tiene 2 componentes: 1.- Articulación y alianzas estratégicas para el fortalecimiento del entorno; 2.- Fondo concursable para el desarrollo de ferias libres

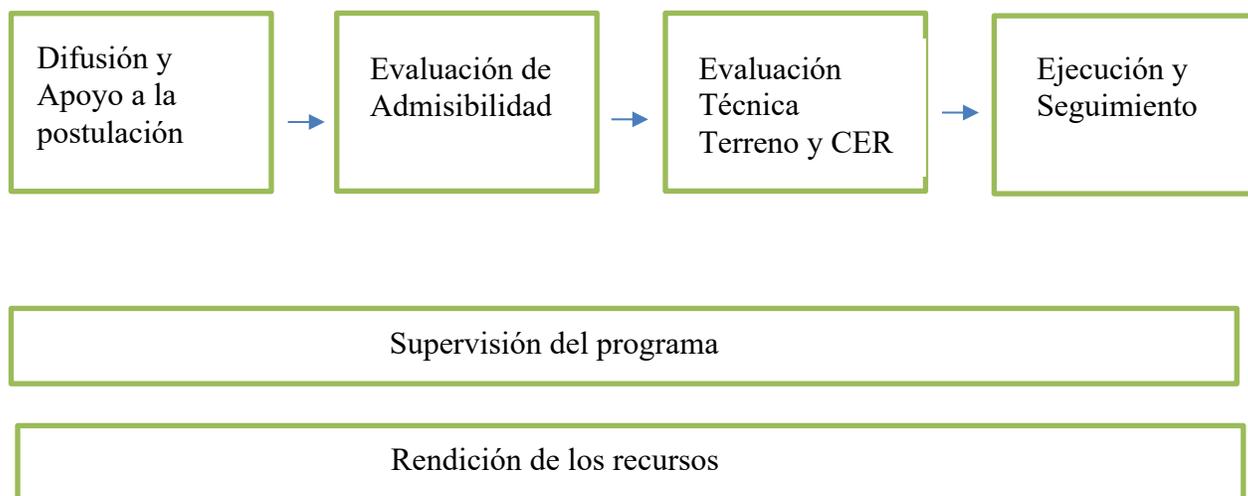
Focalización de beneficiarios/as

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

El financiamiento correspondiente al programa es como máximo \$30.000.000 donde la feria debe aportar con al menos el 10% del subsidio.

Etapas del instrumento

El esquema de ejecución e interrelación entre las partes, se visualiza de la siguiente manera:



Difusión y apoyo a la postulación

La etapa se inicia con las instrucciones de SERCOTEC al AOS respecto de los criterios que ha definido de focalización de los emprendedores/as según rubro, sector económico, etc.

El AOS se compromete a dar a conocer el Programa, sus alcances y levantar datos de posibles postulantes que constituyan un proyecto, poniendo especial énfasis en **las comunas rurales** de la región, a través de tomar contacto con las unidades de fomento productivo de cada comuna (las que históricamente tienen menores tasas de participación de este tipo de programas)

Admisibilidad

Este proceso a través de la plataforma de SERCOTEC definirá cuales son los proyectos que pasan el puntaje de corte determinado por la región, considerando los recursos disponibles.

Evaluación en Terreno:

Los ejecutivos realizarán visitas en terreno en lugar de la feria postulante, para cotejar los datos presentados en los formularios de postulación y evaluar técnicamente si la posible inversión tiene factibilidad e impacto en el emprendimiento, además es la oportunidad para dejar registro gráfico del emprendimiento y su lugar de producción/realización

Producto de esta actividad se realizará informe cualitativo y cuantitativo de cada empresa que haya pasado puntaje de corte regional.

Evaluación CER – Selección

El AOS entregará a la dirección regional informe de prelación (Fortaleza de las ideas de negocio, segmento a atacar, proyección en el tiempo) con ranking de notas obtenido por los postulantes evaluados a través de informe con fotografías de cada empresa. De manera adicional se registrarán las evaluaciones en plataforma habilitada por SERCOTEC para estos efectos.

Asistencia y Seguimiento

Una vez que ocurre la asignación de recursos y la comunicación a los postulantes aprobados por parte de SERCOTEC, comienza el trabajo de los ejecutivos de la AOS para el levantamiento de información en terreno que permita diseñar el Plan de Trabajado.

Los instrumentos de Diagnóstico y Plan de Gestión Empresarial y Plan de Inversión serán proporcionados por SERCOTEC.

Se realizará una reunión de inicio entre AOS y ejecutivo de fomento para revisar aspectos del proyecto adjudicado, plazos, coordinación entre otros.

Ejecución de las compras e inversiones, donde el AOS acompañará a los representantes de la feria en el proceso de elección de proveedores, cotizaciones, presentación a los demás integrantes de la feria, entre otros

Es tarea fundamental del AOS en esta etapa implementar las acciones de supervisión, acompañamiento y seguimiento a cargo del Director del programa

Todo el proceso de implementación de la fase de desarrollo estará regido por el Manual de Transferencias y Rendiciones vigente a ese momento.

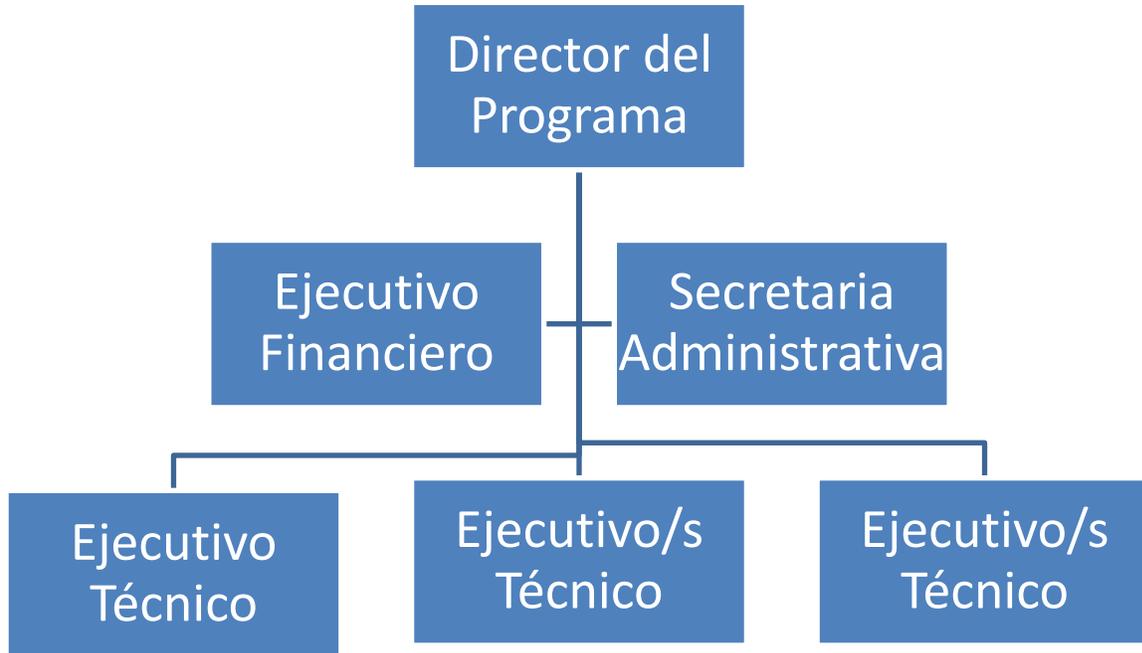
Cierre

El cierre ocurre una vez que se han implementado todos los planes de gestión y rendidos todos los recursos transferidos en modalidad subsidio. SERCOTEC dispondrá de un formato de Informe Final de Ejecución.

Para lograr los resultados esperados, el AOS estructura su equipo con los siguientes roles y funciones:

- **Director de Programa:** contraparte directa de SERCOTEC en todas las etapas de ejecución del Fondo, desde su asignación al AOS hasta el cierre de cada uno de los grupos presentados y aprobados con fondos para la Fase de Desarrollo. Es el encargado de llevar a cabo las acciones de supervisión, acompañamiento y seguimiento de las acciones de la fase de diagnóstico y la fase de desarrollo.
- **Ejecutivos técnicos:** Encargados de ejecutar las acciones de levantamiento de empresarios/as en territorios, realizar la admisibilidad de los postulantes, mantener las carpetas de cada cliente por grupo de empresarios que serán presentados a SERCOTEC, realizar los diagnósticos y planes de inversión y de gestión empresarial según formato proporcionado por SERCOTEC. Además son los encargados de ejecutar las asesorías definidas en el plan de gestión empresarial, específicamente aquellas asesorías que mejoran las competencias del área de gestión administrativa, financiera, comercial, contable del negocio, entre otras. Finalmente velan por el cumplimiento del Plan de Inversiones en apoyo directo del Subdirector de Programa.
- **Ejecutivos Específicos:** son parte del staff de profesionales que mantiene el AOS, encargados de realizar las asesorías específicas definidas en el plan de gestión, aquellas orientadas a entregar herramientas técnicas de manejo de oficio, de marketing, de productividad. (dependen del diagnóstico y plan de trabajo de cada empresa)
- **Apoyo administrativo:** Toma contacto con postulantes, realiza orden de carpetas físicas y digitales.
- **Apoyo Ejecutivo Financiero:** Elabora rendiciones para ser presentadas a SERCOTEC

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



EQUIPO DE TRABAJO

En la actual propuesta, se definen profesionales para la estructura del organigrama, se hará un pequeño resumen de cada uno de los profesionales comprometidos, que pasarán a formar parte de la ejecución de los programas agenciados por la AOS:

Profesional	Título Profesional	Experiencia	Rol en la propuesta	Jornada comprometida
Víctor Bazaes Athens	Ingeniero Civil Industrial	Profesional con 10 años de experiencia en proyectos de desarrollo local y territorial, con experiencia en levantamiento de diagnósticos y evaluación de proyectos en instituciones, tales como, FOSIS, SERCOTEC, INDAP y SENCE.	Director de Programa	Por Definir
Pablo Farías Gadal	Ingeniero Comercial	Profesional con 5 años de experiencia en el área de Fomento Productivo, con experiencia en levantamiento de diagnósticos y evaluación de proyectos en instituciones, tales como, FOSIS, SERCOTEC, INDAP y SENCE.	Ejecutivo Técnico	Por Definir
Alejandra Canelo Quinteros	Ingeniero Comercial	Con 4 años de experiencia en el área de Fomento Productivo, ejecutando consultorías en visión estratégica de los negocios y orientación al cumplimiento de objetivos. Con experiencia en levantamiento de diagnósticos y evaluación de proyectos en instituciones, tales como, FOSIS, SERCOTEC y SENCE.	Ejecutiva Técnica	Por Definir
Andrea González Laborde	Ingeniero en Gestión de Calidad	Profesional con 6 años de experiencia en el área de Fomento Productivo, con experiencia en levantamiento de diagnósticos y evaluación de proyectos en instituciones, tales como, FOSIS, SERCOTEC, INDAP y SENCE.	Ejecutiva Técnica	Por Definir
Alejandro Cariaga	Contador Auditor	Profesional con más de 20 años de experiencia realizando las rendiciones de la empresa para programas del estado.	Ejecutivo Financiero	Por Definir

Elizabeth Huisca González	Técnico Contable	Técnico con 10 años de experiencia en los procesos de toma de correspondencia, atención de público, apoyo elaboración de rendiciones, apoyo para realización de compras asistidas.	Secretaria Administrativa	Por Definir
---------------------------	------------------	--	---------------------------	-------------

G2000 se compromete a ampliar la dotación de personal en el caso que SERCOTEC lo requiera para la ejecución de los programas.

Roles complementarios en el caso de necesitar por la dinámica de los proyectos:

- **Logística:** Apoyo profesional encargado de cotizaciones, y de la búsqueda de proveedores que se ajusten al presupuesto asignado al proyecto, de manera de garantizar la correcta ejecución de éste.
- **Experto en Tecnologías de Información:** profesional con formación y/o experiencia en la materia, que diseña y apoya en bases de datos y plataformas online, y establece la georeferencia necesaria para la localización de los postulantes con el fin de determinar ubicación de estos, lo cual conlleva una mayor eficiencia en la de búsqueda de estos beneficiarios (ruta de ganadores), tanto en el contacto inicial como también en los posteriores seguimientos a realizar con ellos.
- **Apoyo Psicosocial:** Para mejorar las actitudes de las personas que implementan sus negocios, en cuanto a relación con los clientes, para enfrentar los problemas, las negociaciones con proveedores, etc.
- **Diseño:** Profesional que puede dar apoyo al mejoramiento de los productos, en su base material, envases, imagen y tipografía

INFRAESTRUCTURA

INSTALACIONES

Ubicación
<p>Oficina Principal:</p> <ul style="list-style-type: none">• Avenida Carlos Valdovinos 1308, San Miguel, Santiago de Chile - Metro El Llano, Teléfono: +5625823950 Código Postal: 8910049 <p>consultoria@g2000.cl http://www.g2000.cl</p> <p>(G2000 se compromete a contar con esta infraestructura en el caso de ser seleccionado como AOS)</p>

EQUIPAMIENTO

Cantidad	Detalle	Descripción
1	Teléfonos fijos (Planta Telefónica)	Dispositivos de comunicación para mejor contacto en las etapas de selección, acompañamiento y asesorías
5	Teléfonos celulares (incluyendo cámara fotográfica)	
5	Laptop	Equipos para profesionales que trabajen tanto en terreno como las oficinas, apoyando las actividades de los programas y asesorías.
1	Servidores	Herramientas para respaldos de información y desarrollos.
3	Impresora	Impresoras, multifuncionales y fotocopiadoras necesarias para contar con el material necesario para la correcta ejecución de las actividades
2	Fotocopiadoras	
2	Escáner	
3	Proyectores	A utilizar para eventos de inicio, cierre y reuniones grupales
	Correos Electrónicos institucional para cada profesional e internet en la oficina de G2000	
2	BAM	Internet móvil cuando las condiciones de señal sean intermitentes (sectores rurales)

VEHÍCULOS

Cantidad	Detalle	Descripción
5	Vehículos de traslado urbano - rural (Hyundai i10, Peugeot 208, Honda HRV, Suzuki Vitara, Chevrolet Spark)	Traslado de profesionales en las distintas etapas de los proyectos y asesorías

VALOR AGREGADO

Evaluación ex post – 6 Meses

Para los programas Crece, Juntos, Semilla Emprende, Abeja Emprende, Almacenes de Chile se incorpora solicitud por 6 meses finalizada la intervención de F29 a cada beneficiario. Esto con el objetivo de medir el impacto de los recursos invertidos en cada empresa y/o emprendedor a través del nivel de ventas

Proceso de Difusión de programas

La historia nos indica que los emprendedores y/o empresarios de las zonas rurales y/o rezagadas participan en menor proporción que los de la zona urbana. G2000 se compromete a fortalecer el proceso de difusión en dichas zonas con reuniones en municipalidades, junta de vecinos, bomberos, entre otros. Además considerando que el segmento objetivo utiliza de baja manera las redes sociales, internet. Pero si escuchan radios, utilizaremos anuncios de dichas radios para realizar un complemento de la promoción de programa. **La difusión se enfocara principalmente en contactar mujeres jefas de hogar, jóvenes y adultos mayores sobre los 55 años.**

Este contara con material de trabajo a consensuar con SERCOTEC, útil para la actividad empresarial, y con logo de la institución.

Seguimiento proceso de evaluación – asesoría

G2000 pondrá a disposición de la dirección regional acceso con el objetivo de monitorear en tiempo real estado de avance de las evaluaciones, así como tambien el proceso de seguimiento de los/as adjudicados.