



AGENTE OPERADOR INTERMEDIARIO

REGIÓN DE ARAUCANIA

CAPACIDADES TÉCNICAS Y EXPERIENCIA DEL
OFERENTE

CAPACIDADES TÉCNICAS Y EXPERIENCIA DEL OFERENTE

- **Nuestra Historia**

GESTORES ESTRATÉGICOS LTDA., nace en 2010 tenemos 10 de presencia y trayectoria en el mercado de las consultorías y asesorías.

Desde nuestros inicios nos especializamos en capacitación, estudios, asesoría, consultorías y auditorías, participamos importantes proyectos tanto en las regiones del Biobío y Ñuble, más de 80 adjudicaciones de organismos públicos como Fosis, Sercotec, Sernatur, Corfo, Subsecretaria de Pesca, Municipalidad de Ránquil, Municipalidad de Yungay, Municipalidad de Quillón, Municipalidad de Quirihue, Municipalidad de Negrete, Municipalidad de Chiguayante, Municipalidad de Arauco, Municipalidad de Lebu, Municipalidad de San Carlos, Municipalidad de Curanilahue, entre otras, avalan nuestro trabajo y compromiso con el Desarrollo.

A través del tiempo hemos ampliado a nuevas líneas de servicios con el objetivo de proveer a nuestros clientes una solución integral a sus necesidades. Nos enorgullece el equipo de personas que integra nuestra institución, que se entrena y forma para actualizarse en los procedimientos que permitan realizar una mejor labor para nuestros clientes.

Nuestro sello es entregar un servicio de calidad, oportuno donde el usuario es el eje central, con búsqueda permanente de metodologías eficientes para cumplir con la satisfacción de los clientes.

- **Nuestra Misión**

Apoyar a nuestros clientes, organizaciones públicas y privados, a través un servicio de excelencia, potenciando su desarrollo, consolidación, permanencia y crecimiento sostenido en el mercado. Mediante servicios de consultoría, asesoría y capacitación, con equipo de alto nivel y compromiso.

- **Nuestra Visión**

Ser una empresa líder el ámbito regional y nacional, en áreas de consultorías, asesorías y capacitación. Desarrollando estrategias de apoyo permanente a nuestros clientes. Logrando alcanzar sus objetivos de manera eficiente, efectiva y eficaz.

- **Objetivos estratégicos**

Proyectar negocios en el cual poder ofrecer servicios aún más integrales, de calidad y en el que el cliente reciba una asesoría completa desde el momento en que surge su necesidad.

Entregar servicios que se encuentren a la vanguardia del mercado.

Contar con un grupo de recursos humanos mejor capacitados, proactivos e idealmente profesionalizados.

Posicionar a la compañía como una empresa que entrega un servicio confiable, personalizado e integral, y en el que la tecnología juegue un rol importante en el futuro próximo.

- **Nuestros Valores**

- Actitud de Servicio y excelencia en la gestión
- Compromisos de calidad, desde el primer contacto hasta el servicio postventa
- Compromiso con el cliente y su negocio, garantía y calidad en los trabajos
- Ética profesional, es la guía de nuestra conducta, tanto entre colegas, con los clientes, con nuestros socios comerciales, con los competidores y en general
- Integridad, Honestidad, respeto y confianza
- Claridad y simplicidad en todas las comunicaciones y dentro de la empresa
- Flexibilidad y rapidez de respuestas
- Conseguir el mejor equipo profesional y humano y mantenerlo
- Excelente relaciones interpersonales, buen trato, y sentido del humor Siempre
- Confidencialidad y Confiabilidad

- **Nuestras Fortalezas**

- Rapidez, Eficacia y flexibilidad en los proyectos y soluciones propuestas
- Profesionales de trayectoria exitosa
- Aplicabilidad de las soluciones encomendadas
- Calidad del servicio y del producto final que entregamos
- Amplia y probada experiencia en la resolución de situaciones complejas
- Metodologías e ideas de avanzada
- Innovación y Originalidad en las estrategias

- **Propuesta de Valor:**

“Ofrecemos un equipo multidisciplinario, experto en apoyo permanente y continuado al emprendedor que le ayudara a desarrollar su valor y potencial”.

Actividades de valor:

- **Mapa territorial oportunidades de emprender** La creación de un mapa de oportunidades busca mejorar la capacidad de decisión sobre el negocio a emprender por parte de los particulares según zona geográfica, apoya la reestructuración del empleo por zona y focaliza la inversión, programas e instrumentos públicos.
- **Evaluación de empresas según tipo** : Un instrumento de evaluación de empresa atendida
- **Informe de inserción por género a programas e instrumentos** : incorporar la variables de genero al interior de los programas e instrumentos y articularlos de manera tal de favorecer y potenciar el desarrollo del emprendimiento femenino.
- **Creación de la “ruta de apoyo al emprendedor”** : establecer un accionar coordinado y consensuado entre los diversos actores para traspasar conocimiento e información.
- **Creación de una “Guía para la enseñanza del Espíritu Emprendedor”** : aumentar la educación del Emprendedor el conocimiento y actividad emprendedora como una opción además de fomentar y estimular destrezas requeridas por los emprendedores con un enfoque pedagógicos orientados al aprendizaje experiencial
- **Caracterización de los beneficiarios:** Gestores Estratégicos aplicara una encuesta para generar un informe sobre los tipos de beneficiarios, para conocer género, tipo de emprendimiento, tramo etéreo, debilidades, fortalezas, etc., elementos que permitan mejorar los servicios.
- **Mapa georreferenciado de los emprendedores aceptados:** se georreferenciarán las ubicaciones de los negocios aceptados, de forma mejorar la ubicación de la dirección, que haga posible el cruce de informacion de los emprendedores de cada comuna, urbanos y rurales.
- **Acompañamiento en la formalizacion:** Acompañamos a los beneficiarios del programa en su proceso de inicio de actividades ante el SII

- **Equipo de consultoría integral:** Nuestras personas se adaptan a las necesidades del cliente
- **Metodologías flexibles:** adaptamos la metodología a la necesidad del cliente

Actividades de valor: Servicios dedicados al emprendedor

**TRANSFORMAMOS
TU IDEA EN
NEGOCIO**

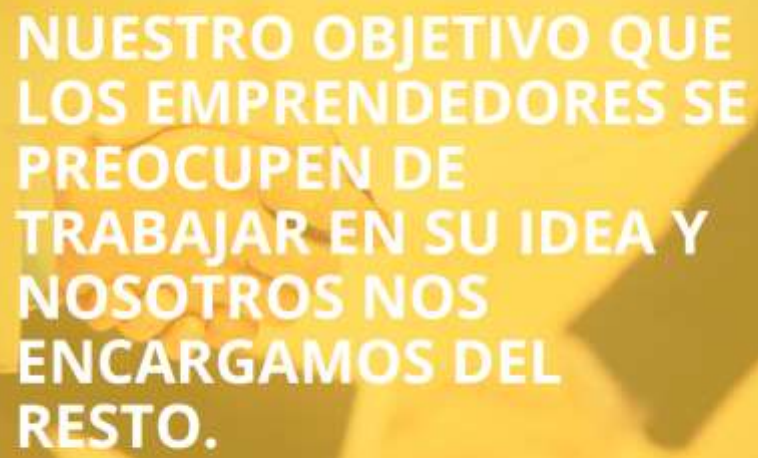
Somos una consultora con 10 años de experiencia, dedicados a trabajar con emprendedores de distintos rubros, con la capacidad de apoyarlos en todos sus procesos.



PROBLEMAS AL INICIAR UN EMPRENDIMIENTO

- ▶ ¿Como inicio mi negocio?
- ▶ ¿Que sociedad me conviene?
- ▶ No se nada sobre impuestos
- ▶ ¿Que permisos y/o patentes necesito para instalar mi emprendimiento?
- ▶ Quiero registrar mi marca
¿Como lo hago?
- ▶ Necesito una imagen corporativa
- ▶ ¡LOS TRAMITES LEGALES SON MUY CAROS!





**NUESTRO OBJETIVO QUE
LOS EMPRENDEDORES SE
PREOCUPEN DE
TRABAJAR EN SU IDEA Y
NOSOTROS NOS
ENCARGAMOS DEL
RESTO.**

NUESTRO COMPROMISO

FACILITAR LA VIDA DEL EMPRENDEDOR

No queremos que la piedra de tope sean los tramites iniciales para comenzar un negocio..

En tiempos muy acotados, dejamos lo que era una idea, en un negocio totalmente formalizado y en condiciones de salir al mercado.



COSTOS PENSADO EN EL BOLSILLO DEL EMPRENDEDOR

Sabemos el riesgo que conlleva emprender, y el dinero que se gasta día a día en levantar un negocio. Nuestros valores están por debajo al valor de mercado.

NUESTROS SERVICIOS

▶ **CONSTITUCIÓN Y MODIFICACIÓN DE SOCIEDADES**

Detectamos cual es la sociedad que más le acomoda al emprendedor y le traerá más beneficios.

▶ **TRAMITES ANTE SII Y OTRAS INSTITUCIONES**

Inicio de actividades, factura electrónica, patentes municipales, permisos varios

▶ **INSCRIPCIÓN DE MARCA**

Registro de marca ante el INAPI, lo cual la protege por mínimo 10 años y se evita que pueda ser utilizada por otra empresa.





ASESORIA TRIBUTARIA

Facilitamos todo lo relacionado con impuestos y ayudamos a cuidar el dinero del emprendedor.

IMAGEN CORPORATIVA

Junto a nuestros diseñadores, nos encargamos de crear una imagen atractiva para el mercado.

Logos, tarjetas de presentación y lo que se requiera.

CONTRATOS

Redacción de todo tipo de contratos y revisión de los mismos, para que así nuestros emprendedores puedan trabajar de manera tranquila en el mundo de los negocios.

CHARLAS

Realizamos charlas en universidades, institutos y empresas, sobre temas legales para emprendedores.



Actividades de valor: Servicios de valor ante contingencias

Nuestro país, ha vivido experiencias tales como terremotos, incendios y actualmente la pandemia producida por el cov19. Como sabemos que esto no nos detiene y menos a un emprendedor, entregaremos dos herramientas que de acuerdo a nuestra experiencia permitirán no interrumpir la entrega de beneficios Sercotec:

- **Capacitación en compra on-line:** Para quienes no conozcan las herramientas que les permitan realizar una cotización y/o compra en línea, se desarrollara un taller practico a fin de abordar la brecha tecnológica.
- **Capacitación en comunicación -teletrabajo usuario-consultor:** Las tecnologías permiten la comunicación en tiempo real y ante eventualidades en que no se pueda realizar una reunión presencial (ya sea por contingencia nacional o enfermedad) y el usuario siempre que para el usuario le sea posible y mas cómodo, se capacitara en la instalacion y uso de una aplicacion que permita la comunicación on-line tales como: zoom, Skype, hangouts (de Gmail), mett, teams de Microsoft, entre otras aplicaciones, que pueden ser instaladas en celulares y/o computadores.

- **Nuestras principales actividades**

Estamos dedicados principalmente a la atención de emprendedores, pequeños empresarios y microempresarios, nos diferenciamos de otros ofreciendo soluciones específicas para este mercado incorporando tecnología y soluciones innovadoras y sustentables a los problemas de nuestros clientes.

- Programas de fomento productivo.
- Asesorías a microempresarios y emprendedores.
- Capacitación en formulación de planes de negocios.
- Apoyo en postulaciones a programas de fomento.
- Acompañamiento a emprendedores.
- Intermediación laborales
- Planes estratégicos de turismo
- Plan trienal de salud
- Planes de desarrollo comunal (Pladeco)
- Estudios de oferta y demanda turística
- Estudio centros de emprendimiento
- Desarrollo de manuales de procedimientos, perfiles de cargos, análisis de brechas

- **Agente Operador Intermediario Región del Biobío:** desde 2017 a la fecha somos Agente Operador Intermediario de Sercotec, desarrollamos tareas:

<ul style="list-style-type: none"> • Apoyo a la postulación • Evaluación • Asesoría • Acompañamiento 	<ul style="list-style-type: none"> • Supervisión • Seguimiento • Rendición de recursos
--	---

- **Proyectos dirigidos a emprendedores**

De financiamiento SERCOTEC, que incluyen Apoyo a la postulación Evaluación, Asesoría, Acompañamiento, Supervisión, Seguimiento, Rendición de recursos para PYMES y emprendedores

La cercanía al cliente es nuestra marca, que garantiza rápida reacción y solución a eventuales imponderables.

Nuestro sello empresarial se caracteriza por entregar un servicio de calidad, cercano, oportuno donde el usuario es nuestro eje central, con búsqueda permanente de metodologías eficientes e innovadoras nos preocupamos por apoyar la capacitación de nuestros profesionales, a través de su participación en diplomados y cursos, que mantengan un equipo actualizado en las tendencias de gestión moderna, capacitación y conocimientos técnicos, además de preocuparnos por mejorar las habilidades blandas que son un elemento diferenciador de nuestros servicios.

Contamos con un equipo de profesionales multidisciplinario de gran experiencia en ámbitos públicos y privados, en trabajo con emprendedores, empresarios y grandes empresas.

2.2. Capacidades y experiencia técnica del oferente. Currículo que considere proyectos e iniciativas desarrolladas relacionadas a servicios

2.2.1 Capacidades

- **Equipo de personas:**

- Nuestro trabajo es colaborativo e integrador, con un enfoque moderno e innovador que se adopta a los tiempos y requerimientos específicos de cada usuario, entregamos un servicio personalizado.
- Señalamos que el equipo mas adelante individualizado para efectos de Agente Operador la region de Araucania , sera respaldado por el resto del equipo de Gestores Estratégicos lo que da garantías de continuidad y asesoría en ámbitos diversos. Los usuarios de los Programas Sercotec atendidos por Gestores Estratégicos, no solo cuentan con el Equipo AOI, sino que cuentan con todo el respaldo de una institución seria y comprometida más allá de los roles.
- Asumimos el compromiso de atraer a los mejores profesionales y ofrecerles las herramientas y oportunidades necesarias para que puedan desarrollar todo su potencial y talento. La formación continua y la participación en asuntos de primer nivel son los pilares básicos para alcanzar este objetivo.

El equipo multidisciplinario de personas que al día de hoy desempeña funciones en algun programa y/o estudio en ejecución, son nuestro mayor orgullo, :

Nombre Profesional	Rut	Profesión
Cesar Salgado Diaz	10.874.211-9	Ingeniero (E) Electrónica
Yesenia Mendoza Maureira	12.972.323-8	Ingeniero Comercial
Sonia Reyes Parra	12.922.845-8	Ingeniera (e) Administración de Empresas
Oliver Contreras Ramírez	13.637.036-7	Contador Auditor

Fabiola Turra del Solar	11.897.911-7	Contador Servicio Social
Carolina Lizama Quirilao	18.388.102-7	Contador Auditor
Ricardo Guzmán Leal	9.348.648-k	Sociólogo
Guillermo Parra Medina	12.796.348-k	Sociólogo
Viviana Carrera Suarez	15.807.945-3	Asistente social
Jaime Melgarejo González	10.882.754-8	Egresado de Ingeniería en Administración de empresas
Heriberto Mendoza Maureira	10.652.273-1	Ingeniería en administración de empresas
Yurisan Cruces Conejeros	19.599.786-1	Asistente de párvulos
María José Cofre Navarro	14.352.724-7	Socióloga
David Varela González	13.481.323-7	Geógrafo
María Verónica Alarcón González	12.522.900-k	Arquitecto
Marcela Cabezas San Martin	15.206.848-4	Ingeniero Comercial
Daniela Aravena Urcelay	17.347.828-3	Egresada de Derecho
María Aguayo Oviedo	6.277.032-5	Asistente social
Cristián Pinochet Meissner	15.831.202-6	Abogado

- **Capacidades estratégicas:**

1. **Organización y dirección:** Contamos con un nivel de delegación y estructura jerárquica adecuada para el trabajo, así mismo la disposición de tiempo por parte de la dirección para planificar y abordar nuevas actuaciones, claridad en la asignación de responsabilidades, nivel de coordinación entre responsables, capacidad para atender situaciones extraordinarias, etc., que asegura la entrega del servicio.
2. **Rentabilidad y gestión financiera:** capacidad y solvencia financiera de Gestores Estratégicos Ltda. (capacidad para solicitar créditos, capacidad de solicitar pólizas, etc.)
3. **Cultura de la empresa:** Capacidad de colaboración externa con socios estratégicos o partners para desarrollar sinergias, facilidad de localización de empresas de servicios, asesores, colaboradores, etc. Actualmente contamos con convenios de colaboración con la Otec Chile Prepara, Revista Velvet, Parrilladas Don Talo, Centro Acuatico Antu y agencia de comunicaciones Pin Up.
4. **Prestación del servicio y sus procesos:** calidad en cada servicio que entregamos.
5. **Comercialización y actuación en el mercado:** Servicios adecuados al cliente, precios (margen, flexibilidad, coherencia con el mercado); Internet (comunicaciones, página web)
6. **Marketing, marca y calidad del servicio:** Tenemos un enfoque de marketing y de sistemas de información del mercado que nos permite estar atentos a los cambios y un sistema de comunicación externa para conectarnos con los clientes, marca e imagen de la empresa asociada a la pertinencia y calidad del servicio, etc.
7. **RRHH:** Nuestro equipo se adecua a las necesidades del cliente-usuario, tienen una visión estratégica e innovadora, que nos permite adelantarnos a futuros cambios. Contamos con procedimientos de selección, formación y promoción de personal y la facilidad de integrar de nuevos miembros al equipo.

- **Infraestructura:**

Gestores Estraetegicos cuenta con oficinas en las regiones de Biobio y Ñuble
Oficinas Casa matriz : Ubicada en Aníbal Pinto N° 215 oficina 803 Concepción.



Oficina Sede Ñuble.

Constitución N° 462, Oficina 306 Chillán.



Para la ejecución de Agente Operador Intermediario en la Region de Araucania, Gestores Estratégicos Ltda., asume el compromiso de contar con un espacio de no menos de 120 metros cuadrados, con acceso a personas con movilidad reducida y centrado.

La oficina contará a lo menos dos privados, una sala de reuniones para 15 personas equipada con sillas, mesa de reuniones, televisor para proyección, pizarra de acrílico. espacios comunes con módulos de trabajo para profesionales, servicio higiénico, una cocina equipada, módulo de recepción, línea telefónica con anexos por cada oficina, conexión a internet, iluminación, calefacción y ventilación

- **Equipamiento:**

<ul style="list-style-type: none">• Contamos con computadores por cada profesional, con programas instalados Word, Excel, Power Point, entre otros de uso frecuente.• Conexión a internet• Planta telefónica con anexo• Correo institucional por asesor• Telefono celular por asesor (5)• Calefactores (4)• Pizarra de acrílico (2)• Proyector (4)	<ul style="list-style-type: none">• Telones(4)• Impresora con scanner (2)• Ventiladores (5)• Sillas de recepcion (10)• Sillones uno por asesor• Escritorios uno por asesor• Computadores para usuarios (2)• Tablet (4)• Televisores con conexion a internet (2)• Mesa, sillas y juegos didacticos para niños menores de 10 años
---	--

- **Movilización**

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Gestores Estratégicos Ltda., cuenta con vehículos para traslado de su equipo a través de la región del Biobío, necesarios para la correcta ejecución del programa. |
|--|

Herramientas tecnológicas

Están diseñadas para facilitar el trabajo y permitir que los recursos sean aplicados eficientemente intercambiando información y conocimiento.

Durante toda la ejecución del proyecto serán utilizadas de acuerdo a las necesidades de las actividades realizadas.

A continuación, se presentan las herramientas básicas, sin embargo, dependiendo del desarrollo del estudio ¿pueden incorporarse otras que permitan o mejoren la relación e intercambio entre los actores participantes del trabajo.

<ul style="list-style-type: none">• Google maps y google earth Las herramientas de geolocalización de Google permitirán visitar de manera inmediata los lugares que estén estudiando. Google Earth pondrá a su disposición una serie de mapas históricos que les permitirán entender cómo ha avanzado la comuna a través del tiempo. Además, gracias a Google Maps podrán recorrer los lugares a través de Street View.• Videos• Google Es una de las herramientas tecnológicas, cuyo principal producto es el motor de búsqueda de contenido en Internet del mismo nombre• Web institucional: A través de la página web se ira informado a la	<ul style="list-style-type: none">• Word• Coberturas SHP para uso en el software ARCGIS 10• Correo electrónico• Software para compartir archivos: Instrumentos como Dropbox o Google Drive, para compartir archivos, de manera que ciertos documentos sean visibles para todos y que se puedan utilizar cuando se ocupen. En esos repositorios virtuales se pueden colocar presentaciones, brochures, propuestas y —de una manera segura— se pueden dar a conocer.• Videoconferencia: Esta herramienta puede ayudar en la comunicación entre el equipo, y el usuario por razones de salud, tiempo u otra causa no puedan contactarse por la vía presencial.
---	--

<p>comunidad de las diversas actividades del proyecto</p> <ul style="list-style-type: none"> • Facebook: Para mantener a la comunidad conectada se construirá un Facebook, que será administrado en conjunto con la contraparte técnica, a través del cual se subirán fotos, información y videos de las actividades durante la ejecución del proyecto • Power point: nos permite generar presentaciones multimedia. A esta presentación se le pueden insertar textos, imágenes, gráficos, videos, tablas, sonidos, etc. • Excel: es una plantilla de cálculo que nos permite muchas operaciones matemáticas de manera automática en filas y columnas que se adaptan a las necesidades del usuario. 	<ul style="list-style-type: none"> • Investigación online: La investigación es una forma de reunir información • Digital posters A diferencia de un poster de cartón, carteles digitales presentan una experiencia interactiva. Los usuarios pueden incluir texto, fotos, gráficos, dibujos, audio, y vídeo dentro de sus creaciones. El usuario puede hacer clic en una imagen para verla más grande o para ver un vídeo incrustado. El poster digital permite crear materiales interactivos de comunicación, estudios sociales, así como otras áreas temáticas. • Software dedicado, desarrollado especialmente para Gestores Estrategicos que permite la contabilidad y rendición de gastos de los programas
---	---

Currículum detallado

PROYECTOS DIRIGIDOS A EMPRENDEDORES

De financiamiento SERCOTEC, proyectos y programas que incluyen capacitación en administración, costos, etc., además de un financiamiento para poner en marcha sus emprendimientos

Periodo	Nombre del Proyecto	Institución	Comuna
Diciembre 2019 a Agosto 2020	Del Proyecto Bio Bio Plan Especial Conversión Pesca Artesanal Jibia Bp 225393	SERCOTEC	Region del Bio Bio
Agosto 2019 a Agosto 2020	Programa afectada por violencia Rural de la subsecretaria de prevención del delito	SERCOTEC	Región del Bio Bio
Agosto 2019 a Marzo 2020	Gabinete, Formalización y compras programa Emprende semilla y capital Abeja	SERCOTEC	Provincia de Concepcion
Julio 2018 a marzo 2019	Gabinete, Formalización y compras programa Emprende semilla y capital Abeja	SERCOTEC	Provincia de Concepción
Julio 2018 a marzo 2019	Gabinete, Formalización y compras programa Emprende semilla y capital abeja	SERCOTEC	Provincia de Ñuble
Julio 2018 a marzo 2019	Gabinete, Formalización y compras programa CRECE	SERCOTEC	Provincia de Ñuble
Marzo a Octubre 2016	Seguimiento y rendición transferencia fortalecimiento de la .competitividad	SERCOTEC Licitación Id1218- 1-Le16	Provincias de Arauco y Biobío
Octubre 2015 a febrero 2016	Evaluación .y formalización fortalecimiento de la competitividad	SERCOTEC	Provincias de Ñuble y Biobío

Julio 2014 Abril 2015	Gabinete, Formalización y seguimiento Capital Abeja Línea 1 y línea 2 Emprendimiento	SERCOTEC	Provincias Concepción, Ñuble, Biobío, Arauco
Enero Julio 2014	Seguimiento y Acompañamiento Mipe Mercado	SERCOTEC	Concepción
Octubre 2013- Mayo 2014	Evaluación y Formalización Programa D.E.L.	SERCOTEC	Provincia Concepción–Arauco
Agosto Diciembre 2013	Seguimiento y Acompañamiento PIRDT	SERCOTEC	Provincia Ñuble
Enero Agosto 2013	Seguimiento Etario Territorio 1y2	SERCOTEC	Provincia Concepción–Ñuble
Mayo Agosto 2013	Evaluación Capital Semilla Empresa	SERCOTEC	Provincia de Concepción-Arauco- Ñuble –Biobío
Agosto Diciembre 2013	Seguimiento y Acompañamiento Capital Semilla Emprendimiento	SERCOTEC	Provincia Concepción
Diciembre 2012 – Mayo 2013	Seguimiento y Acompañamiento Capital Semilla Abeja	SERCOTEC	Provincia Concepción Arauco
Septiembre 2012 – Enero 2013	Evaluación, terreno, gabinete y formalización PIRDT FNDR 2012, línea emprendimiento, territorios 1 y 3, dirección regional del BIOBIO	SERCOTEC	Hualqui, Santa Juana, Florida, Arauco, Lebu.
Agosto Diciembre 2012	Evaluación, terreno, gabinete y formalización FNDR etario, MIPE joven, línea emprendedor, territorio 1, dirección regional del Biobío.	SERCOTEC	Comunas de Concepción, Chiguayante, Talcahuano, Hualpén, Lota, Coronel, Penco y Tome
Agosto Diciembre 2012	Seguimiento, acompañamiento y rendición de los beneficiarios(as), FNDR 2, fomento y desarrollo turístico y gastronómico, territorio 1, dirección regional del Biobío.	SERCOTEC	Comunas de Cañete, Contulmo, Curanilahue, Tirúa y Lota

Agosto Diciembre 2012	Seguimiento y acompañamiento de los ganadores de capital semilla empresa de la provincia de Concepción, dirección regional del Biobío.	SERCOTEC	Provincia de Concepción
Agosto Diciembre 2012	Seguimiento y acompañamiento de los ganadores de capital semilla emprendimiento de la provincia de Arauco, dirección regional del Biobío.	SERCOTEC	Provincia de Arauco
Agosto Diciembre 2012	Seguimiento y acompañamiento de los ganadores de capital semilla empresa	SERCOTEC	Provincia de Arauco
Octubre 2011 – Febrero 2012	Contratación del servicio de consultoría de evaluación, gabinete, terreno y formalización de planes de negocios postulantes línea FINANCIAMIENTO – FNDR – EMPRESA.	SERCOTEC	Comunas de Hualpén, Penco, Talcahuano y Tome
Agosto Diciembre 2012	Consultoría de asesorías y servicios empresariales, de la región del Biobío.	SERCOTEC	Región del Biobío.
Agosto Diciembre 2012	Asistencia técnica en la implementación de los planes emprende ganadores. Oficina provincial de BIOBIO, DIRECCION REGIONAL DEL BIOBIO	SERCOTEC	Provincia de Biobío
Agosto Diciembre 2012	Asistencia técnica en la implementación de los planes emprende ganadores. Oficina provincial de Ñuble, DIRECCION REGIONAL DEL BIOBIO	SERCOTEC	Provincia de Ñuble
Agosto Diciembre 2012	Consultoría de implementación del programa de formación en habilidades empresariales y asistencia técnica en la implementación los planes de postulados. Provincial de Ñuble, Dirección Regional del BIOBIO.	SERCOTEC	Provincia de Ñuble

Diciembre 2011 – Mayo 2012	Contratación del servicio de consultoría de evaluación de perfiles de proyectos postulados línea de financiamiento – FNDR – EMPRENDIMIENTO	SERCOTEC	Comunas de Concepción, Lebu, Penco, Talcahuano y Tome
----------------------------	--	----------	---

Gestores Estratégicos Ltda., es Agente Operador Intermediario en la región del Biobío y ejecuto el 2019 los programas Crece, emprende abeja y emprende semilla en la Región de Ñuble, bajo la supervisión de la oficina regional de Sercotec Ñuble

De financiamiento FOSIS, proyectos y programas que incluyen capacitación en materias tales como administración, costos, además de un financiamiento para poner en marcha sus emprendimientos.

Periodo	Nombre del proyecto	Institución	Comuna
Agosto 2019 A abril 2020	Programa YES SSYO cod 16-591101-00069-19 ñuble	FOSIS	Pemuco Yungay
Abril 2019 a Diciembre 2020	Programa Apoya a tu plan Laboral cód. 08.891301.00007-19	FOSIS	TUCAPEL QUILLECO ANTUCO YUMBEL SAN ROSENDO CABRERO LAJA
Mayo 2018 Enero 2019	Programa Apoya a tu plan Laboral cod 08.891301.00033-18 Nuble	FOSIS	Comunas de Cohicueco, Chillan viejo, Pinto, San Ignacio, El Carmen Yungay, Pemuco Bulnes
Mayo 2018 Enero 2019	Programa Apoya a tu plan Laboral cód. 08.891301.00066-18	FOSIS	Territorio Concepción 3 Industrial Talcahuano Hualpén
Diciembre 2017 a Mayo 2018	Yo trabajo Jóvenes Comunas Cabrero Los	FOSIS	Cabrero Los Ángeles Yumbel

	Ángeles Yumbel cód. 08.781103..0057517		
Septiembre 2017 2017 a Abril 2018	Yo emprendo Básico Comunas de Hualqui Florida Santa Juana cód. 08.488102.00299- 17	FOSIS	Florida Hualqui Santa Juana
Enero 2017 a Julio 2017	Programa Apoyo a Ex trabajadores de la Industria pesquera Provincia de Concepción cód. 08.621002.00418-16	FOSIS	San pedro de la Paz, Lota Coronel, Talcahuano.
Julio 2016 a febrero 2017	Yo emprendo avanzado cód. 08.488302.0016016	FOSIS	Cabrero, Laja Nacimiento
Julio 2016 a febrero 2017	Yo emprendo avanzado 08.488302.0016316	FOSIS	Quillón Quirihue Ranquil
Julio 2016 a Marzo 2017	Yo emprendo básico 08.488101.00120- 16	FOSIS	Los Ángeles Mulchen Santa Bárbara
Diciembre 2015 a junio 2016	Yo Emprendo Básico: Antuco, Quilleco, Tucapel, cód. 08.488105.00501-15	FOSIS	Antuco, Quilleco, Tucapel,
Diciembre 2015 a junio 2016	Yo Emprendo Básico: Alto Biobío, Quilaco, Santa Bárbara, cód. 08.488105.00502-15	FOSIS	Alto Biobío, Quilaco, Santa Bárbara
Diciembre 2015 a Julio 2016	Yo emprendo avanzado Los Ángeles y Mulchen, Cód. 08.488306.00512-15	FOSIS	Los Ángeles y Mulchen
Septiembre 2014- Abril 2015	Yo emprendo semilla IEF -Chile solidario comuna de Talcahuano Cód. 08.591101.00057-14	FOSIS	Talcahuano
Agosto 2014- Abril 2015	Yo emprendo básico comunas de Tucapel, Quilleco, Santa Bárbara cód. 08.488102.00177-14	FOSIS	Provincia Biobío
Junio 2013- Enero 2014	Yo emprendo Chile Solidario comunas de Talcahuano y Hualpén cód. 08.591101.00013-13	FOSIS	Talcahuano, Hualpén
Junio 2013 Enero 2014	Yo emprendo Chile Solidario comuna de Talcahuano cód. 08.591101.00014-13	FOSIS	Talcahuano
Junio 2013- Enero 2014	Yo emprendo Chile Solidario comunas de Chillan viejo, Quillón y Bulnes cód. 08591101-00015-13	FOSIS	Comunas de Chillan Viejo, Quillón y Bulnes
Junio 2013- Enero 2014	Yo emprendo Chile Solidario comuna de Chiguayante y Hualqui cód. 08- 591101-00019-13	FOSIS	Comunas de Chiguayante y Hualqui

Agosto 2013- Marzo 2014	Yo emprendo básico comunas de Lota. Coronel cód. 08.488103.00304-13	FOSIS	Comunas de Lota, Coronel
Noviembre 2013- Marzo 2014	Yo emprendo semilla IEF comunas de Lota, Coronel y San Pedro de la Paz cód. 08.591102.0050913	FOSIS	Comunas de Lota, Coronel y San Pedro de la Paz
Noviembre 2013- Marzo 2014	Yo emprendo semilla IEF comunas de Concepción, Chiguayante, Hualqui, Santa Juana y Florida cód. 08-591102-00522-13	FOSIS	Comunas de Concepción Chiguayante e, Hualqui, Santa Juana y Florida
Junio 2013- Octubre 2013	Fondo de inversión productiva para microempresas de la provincia de Arauco 08- 600802-00247-13	FOSIS	Provincia de Arauco
Julio 2013- Diciembre 2013	Programa de inversión productiva microempresa rural 08-600803-00276-13	FOSIS	Comunas de Ñuble
Diciembre 2011 – Mayo 2012	Programa transferencia técnica y apoyo al emprendimiento y MIPES de mujeres de las comunas de Hualpén, Coronel y Lota.	FOSIS	Comunas de Hualpén, Coronel y Lota
Agosto 2012 – Diciembre 2012	Programa apoyo al micro emprendimiento Chile solidario, comunas de Chiguayante y Hualqui	FOSIS	Chiguayante, Hualqui

Otros financiamientos para emprendedores

Periodo	Nombre del proyecto	Institución	Comuna
Diciembre 2014 Octubre 2015	Programa de reinserción Laboral Para ex Trabajadores de la industria pesquera que hayan perdido su trabajo como consecuencia de la aplicación de la ley 18892 , región del Biobío	Subsecretaria Pesca Región del Biobío	Región Biobío
Mayo Diciembre 2013	PEL TOME 1	COPEVAL S.A (CORFO)	Comuna de Tome

ESTUDIOS

Plan de Prevención y mitigación de incendios forestales

Periodo	Nombre del proyecto	Institución	Comuna
---------	---------------------	-------------	--------

Mayo 2017 A Octubre 2017	Plan de prevención y mitigación de riesgos de incendios forestales en la comuna de Curanilahue, plan que tiene como objetivo “visibilizar los riesgos asociados a los incendios forestales y promover las medidas de mitigación por parte de la población que habita áreas de riesgos existentes en la comuna de Curanilahue”.	Gobernación de Arauco	Curanilahue
--------------------------------	--	-----------------------	-------------

Planes de desarrollo comunitario (PLADECO)

Periodo	Nombre del proyecto	Institución	Comuna
Enero 2016 a Agosto 2016	Pladeco San Carlos	Municipalidad de San Carlos	San Carlos
Diciembre 2015 a Junio 2016	Pladeco Lebu	Municipalidad de Lebu	Lebu
Marzo Septiembre 2015	Plan de desarrollo comunal de Ranquil	GORE	Ranquil

Estudios de turismo, análisis de la oferta y demanda turística, generación de planes estratégicos de desarrollo del turismo

Periodo	Nombre del proyecto	Institución	Comuna
Diciembre 2015 a Marzo 2016	Asesorías en gestión estratégica implementación del destino turístico sustentable –Delimitación de la zona de interés turístico Lago Lanalhue	Sernatur	Cañete y Contulmo
Julio septiembre 2015	Caracterización de la oferta y la demanda turística de la comuna de Quillón	Municipalidad de Quillón	Quillón
Enero Agosto 2014	Diseño de planes Estratégicos Concepción	SERNATUR	Penco, Tomé , Hualqui, Santa Juana
Enero Agosto 2014	Diseño de planes Estratégicos BIOBIO	SERNATUR	Comunas Alto Biobío, Cabrero ,

			Los Ángeles y Antuco
Julio 2013- Diciembre 2013	Talleres de conciencia turística	SERNATUR	Provincia de Concepción, Provincia de Arauco, Provincia de Ñuble, Provincia de Biobío

Otros estudios, aquí se incluyen el estudio de análisis de puestos y cargos de la municipalidad de Curanilahue y el programa vida Chile sobre mejoramiento de salud en la comuna de Arauco

Periodo	Nombre del proyecto	Institución	Comuna
Octubre a Diciembre 2016	Estudio de planta funcionaria municipal,	Municipalidad de Curanilahue	Curanilahue
Octubre 2015	Capacitación Programa Vida Chile	Municipalidad de Arauco	Arauco

AUDITORIAS

AUDITORIAS a los estados financieros de las Direcciones de educación municipal, en el, marco del proceso de des municipalización del servicio

Periodo	Nombre del proyecto	Institución	Comuna
Septiembre 2015	Auditorias Daem Negrete	Depto. Educación Municipalidad de Negrete	Negrete
Agosto 2015	Auditorias Daem Quillón	Depto. Educación Municipalidad de Quillón	Quillón

Agosto 2015	Auditorias Daem Quirihue	Depto. Educación Municipalidad de Quirihue	Quirihue
Septiembre 2015	Auditorias Daem Chiguayante	Depto. Educación Municipalidad de Quirihue	Chiguayante

PROGRAMAS COMUNICACIONALES

Periodo	Nombre del proyecto	Institución	Comuna
Dic 2016 a septiembre 2017	Proyecto TV Emprende cód. 16PAER66408	CORFO	Provincia De Concepción
Abril a la fecha 2018	Servicios comunicacionales proyecto de innovación en salud	Universidad San Sebastián	Talcahuano

ASESORIAS

Periodo	Nombre del proyecto	Institución	Comuna
Julio septiembre 2015	Diseño centro de atención empresarial comuna de Quillón	Municipalidad de Quillón	Quillón
Marzo-a Abril 2015	Asesoría, Asistencia ,Acompañamiento , diseños y elaboración de proyectos para emprendedores locales y posteriormente ser presentados a diferentes organismos públicos y privados para financiamiento	Hidroeléctrica Ñuble Spa	Comuna de san Fabián de Alico



GESTORES ESTRATEGICOS LTDA.

AGENTE OPERADOR
INTERMEDIARIO
REGIÓN DE ARAUCANIA
PROPUESTA TÉCNICA

OFERTA TECNICA

1.- DIAGNOSTICO DEL DESARROLLO ECONOMICO Y PRODUCTIVO DE LA REGION DE ARAUCANIA

2. OFERTA TÉCNICA DEL OFERENTE.

1.- DIAGNOSTICO DEL DESARROLLO ECONOMICO Y PRODUCTIVO DE LA REGION DE ARAUCANIA

1.1 Los oferentes deberán incluir un currículum detallado donde den cuenta de la experiencia en servicios similares en la región a la que postulen (como postulante)

Si bien Gestores Estratégicos no cuenta con experiencia previa en la región, si contamos con mas de 8 años de experiencia en el servicio y en los segmentos de usuarios destinatarios de los programas SERCOTEC. Además, somos agentes operador intermediario en la Region del Biobio, cuando esta incluía a la Region de Ñuble.

Currículum detallado

PROYECTOS DIRIGIDOS A EMPRENDEDORES

De financiamiento SERCOTEC, proyectos y programas que incluyen capacitación en administración, costos, etc., además de un financiamiento para poner en marcha sus emprendimientos

Periodo	Nombre del Proyecto	Institución	Comuna
Diciembre 2019 a Agosto 2020	Del Proyecto Bio Bio Plan Especial Conversión Pesca Artesanal Jibia Bp 225393	SERCOTEC	Region del Bio Bio
Agosto 2019 a Agosto 2020	Programa afectada por violencia Rural de la subsecretaria de prevención del delito	SERCOTEC	Región del Bio Bio
Agosto 2019 a Marzo 2020	Gabinete, Formalización y compras programa Emprende semilla y capital Abeja	SERCOTEC	Provincia de Concepcion
Julio 2018 a marzo 2019	Gabinete, Formalización y compras programa Emprende semilla y capital Abeja	SERCOTEC	Provincia de Concepción
Julio 2018 a marzo 2019	Gabinete, Formalización y compras programa Emprende semilla y capital abeja	SERCOTEC	Provincia de Ñuble

Julio 2018 a marzo 2019	Gabinete, Formalización y compras programa CRECE	SERCOTEC	Provincia de Ñuble
Marzo a Octubre 2016	Seguimiento y rendición transferencia fortalecimiento de la .competitividad	SERCOTEC Licitación Id1218- 1-Le16	Provincias de Arauco y Biobío
Octubre 2015 a febrero 2016	Evaluación .y formalización fortalecimiento de la competitividad	SERCOTEC	Provincias de Ñuble y Biobío
Julio 2014 Abril 2015	Gabinete, Formalización y seguimiento Capital Abeja Línea 1 y línea 2 Emprendimiento	SERCOTEC	Provincias Concepción, Ñuble, Biobío , Arauco
Enero Julio 2014	Seguimiento y Acompañamiento Mipe Mercado	SERCOTEC	Concepción
Octubre 2013- Mayo 2014	Evaluación y Formalización Programa D.E.L.	SERCOTEC	Provincia Concepción–Arauco
Agosto Diciembre 2013	Seguimiento y Acompañamiento PIRDT	SERCOTEC	Provincia Ñuble
Enero Agosto 2013	Seguimiento Etario Territorio 1y2	SERCOTEC	Provincia Concepción–Ñuble
Mayo Agosto 2013	Evaluación Capital Semilla Empresa	SERCOTEC	Provincia de Concepción-Arauco- Ñuble –Biobío
Agosto Diciembre 2013	Seguimiento y Acompañamiento Capital Semilla Emprendimiento	SERCOTEC	Provincia Concepción
Diciembre 2012 – Mayo 2013	Seguimiento y Acompañamiento Capital Semilla Abeja	SERCOTEC	Provincia Concepción Arauco
Septiembre 2012 – Enero 2013	Evaluación, terreno, gabinete y formalización PIRDT FNDR 2012, línea emprendimiento, territorios 1 y 3, dirección regional del BIOBIO	SERCOTEC	Hualqui, Santa Juana, Florida, Arauco, Lebu.

Agosto Diciembre 2012	Evaluación, terreno, gabinete y formalización FNDR etario, MIPE joven, línea emprendedor, territorio 1, dirección regional del Biobío.	SERCOTEC	Comunas de Concepción, Chiguayante, Talcahuano, Hualpén, Lota, Coronel, Penco y Tome
Agosto Diciembre 2012	Seguimiento, acompañamiento y rendición de los beneficiarios(as), FNDR 2, fomento y desarrollo turístico y gastronómico, territorio 1, dirección regional del Biobío.	SERCOTEC	Comunas de Cañete, Contulmo, Curanilahue, Tirúa y Lota
Agosto Diciembre 2012	Seguimiento y acompañamiento de los ganadores de capital semilla empresa de la provincia de Concepción, dirección regional del Biobío.	SERCOTEC	Provincia de Concepción
Agosto Diciembre 2012	Seguimiento y acompañamiento de los ganadores de capital semilla emprendimiento de la provincia de Arauco, dirección regional del Biobío.	SERCOTEC	Provincia de Arauco
Agosto Diciembre 2012	Seguimiento y acompañamiento de los ganadores de capital semilla empresa	SERCOTEC	Provincia de Arauco
Octubre 2011 – Febrero 2012	Contratación del servicio de consultoría de evaluación, gabinete, terreno y formalización de planes de negocios postulantes línea FINANCIAMIENTO – FNDR – EMPRESA.	SERCOTEC	Comunas de Hualpén, Penco, Talcahuano y Tome
Agosto Diciembre 2012	Consultoría de asesorías y servicios empresariales, de la región del Biobío.	SERCOTEC	Región del Biobío.
Agosto Diciembre 2012	Asistencia técnica en la implementación de los planes emprende ganadores. Oficina provincial de BIOBIO,	SERCOTEC	Provincia de Biobío

	DIRECCION REGIONAL DEL BIOBIO		
Agosto Diciembre 2012	Asistencia técnica en la implementación de los planes emprende ganadores. Oficina provincial de Ñuble, DIRECCION REGIONAL DEL BIOBIO	SERCOTEC	Provincia de Ñuble
Agosto Diciembre 2012	Consultoría de implementación del programa de formación en habilidades empresariales y asistencia técnica en la implementación los planes de postulados. Provincial de Ñuble, Dirección Regional del BIOBIO.	SERCOTEC	Provincia de Ñuble
Diciembre 2011 – Mayo 2012	Contratación del servicio de consultoría de evaluación de perfiles de proyectos postulados línea financiamiento – FNDR – EMPRENDIMIENTO	SERCOTEC	Comunas de Concepción, Lebu, Penco, Talcahuano y Tome

Gestores Estratégicos Ltda., es Agente Operador Intermediario en la región del Biobío y ejecuto el 2019 los programas Crece, emprende abeja y emprende semilla en la Región de Ñuble, bajo la supervisión de la oficina regional de Sercotec Ñuble

De financiamiento FOSIS, proyectos y programas que incluyen capacitación en materias tales como administración, costos, además de un financiamiento para poner en marcha sus emprendimientos.

Periodo	Nombre del proyecto	Institución	Comuna
Agosto 2019 A abril 2020	Programa YES SSYO cod 16-591101-00069-19 ñuble	FOSIS	Pemuco Yungay

Abril 2019 a Diciembre 2020	Programa Apoya a tu plan Laboral cód. 08.891301.00007-19	FOSIS	TUCAPEL QUILLECO ANTUCO YUMBEL SAN ROSENDO CABRERO LAJA
Mayo 2018 Enero 2019	Programa Apoya a tu plan Laboral cod 08.891301.00033-18 Nuble	FOSIS	Comunas de Cohicueco, Chillan viejo, Pinto, San Ignacio, El Carmen Yungay, Pemuco Bulnes
Mayo 2018 Enero 2019	Programa Apoya a tu plan Laboral cód. 08.891301.00066-18	FOSIS	Territorio Concepción 3 Industrial Talcahuano Hualpén
Diciembre 2017 a Mayo 2018	Yo trabajo Jóvenes Comunas Cabrero Los Ángeles Yumbel cód. 08.781103..0057517	FOSIS	Cabrero Los Ángeles Yumbel
Septiembre 2017 2017 a Abril 2018	Yo emprendo Básico Comunas de Hualqui Florida Santa Juana cód. 08.488102.00299-17	FOSIS	Florida Hualqui Santa Juana
Enero 2017 a Julio 2017	Programa Apoyo a Ex trabajadores de la Industria pesquera Provincia de Concepción cód. 08.621002.00418-16	FOSIS	San pedro de la Paz, Lota Coronel, Talcahuano.
Julio 2016 a febrero 2017	Yo emprendo avanzado cód. 08.488302.0016016	FOSIS	Cabrero, Laja Nacimiento
Julio 2016 a febrero 2017	Yo emprendo avanzado 08.488302.0016316	FOSIS	Quillón Quirihue Ranquil
Julio 2016 a Marzo 2017	Yo emprendo básico 08.488101.00120-16	FOSIS	Los Ángeles Mulchen Santa Bárbara
Diciembre 2015 a junio 2016	Yo Emprendo Básico: Antuco, Quilleco, Tucapel, cód. 08.488105.00501-15	FOSIS	Antuco, Quilleco, Tucapel,
Diciembre 2015 a junio 2016	Yo Emprendo Básico: Alto Biobío, Quilaco, Santa Bárbara, cód. 08.488105.00502-15	FOSIS	Alto Biobío, Quilaco, Santa Bárbara
Diciembre 2015 a Julio 2016	Yo emprendo avanzado Los Ángeles y Mulchen, Cód. 08.488306.00512-15	FOSIS	Los Ángeles y Mulchen
Septiembre 2014- Abril 2015	Yo emprendo semilla IEF -Chile solidario comuna de Talcahuano Cód. 08.591101.00057-14	FOSIS	Talcahuano

Agosto 2014- Abril 2015	Yo emprendo básico comunas de Tucapel, Quilleco, Santa Bárbara cód. 08.488102.00177-14	FOSIS	Provincia Biobío
Junio 2013- Enero 2014	Yo emprendo Chile Solidario comunas de Talcahuano y Hualpén cód. 08.591101.00013-13	FOSIS	Talcahuano, Hualpén
Junio 2013 Enero 2014	Yo emprendo Chile Solidario comuna de Talcahuano cód. 08.591101.00014-13	FOSIS	Talcahuano
Junio 2013- Enero 2014	Yo emprendo Chile Solidario comunas de Chillan viejo, Quillón y Bulnes cód. 08591101-00015-13	FOSIS	Comunas de Chillan Viejo, Quillón y Bulnes
Junio 2013- Enero 2014	Yo emprendo Chile Solidario comuna de Chiguayante y Hualqui cód. 08-591101-00019-13	FOSIS	Comunas de Chiguayante y Hualqui
Agosto 2013- Marzo 2014	Yo emprendo básico comunas de Lota. Coronel cód. 08.488103.00304-13	FOSIS	Comunas de Lota, Coronel
Noviembre 2013- Marzo 2014	Yo emprendo semilla IEF comunas de Lota, Coronel y San Pedro de la Paz cód. 08.591102.0050913	FOSIS	Comunas de Lota, Coronel y San Pedro de la Paz
Noviembre 2013- Marzo 2014	Yo emprendo semilla IEF comunas de Concepción, Chiguayante, Hualqui, Santa Juana y Florida cód. 08-591102-00522-13	FOSIS	Comunas de Concepción Chiguayante e, Hualqui, Santa Juana y Florida
Junio 2013- Octubre 2013	Fondo de inversión productiva para microempresas de la provincia de Arauco 08- 600802-00247-13	FOSIS	Provincia de Arauco
Julio 2013- Diciembre 2013	Programa de inversión productiva microempresa rural 08-600803-00276-13	FOSIS	Comunas de Ñuble
Diciembre 2011 – Mayo 2012	Programa transferencia técnica y apoyo al emprendimiento y MIPES de mujeres de las comunas de Hualpén, Coronel y Lota.	FOSIS	Comunas de Hualpén, Coronel y Lota
Agosto 2012 – Diciembre 2012	Programa apoyo al micro emprendimiento Chile solidario, comunas de Chiguayante y Hualqui	FOSIS	Chiguayante, Hualqui

Otros financiamientos para emprendedores

Periodo	Nombre del proyecto	Institución	Comuna
Diciembre 2014 Octubre 2015	Programa de reinserción Laboral Para ex Trabajadores de la industria pesquera que hayan perdido su trabajo como consecuencia de la aplicación de la ley 18892 , región del Biobío	Subsecretaría Pesca Región del Biobío	Región Biobío
Mayo Diciembre 2013	PEL TOME 1	COPEVAL S.A (CORFO)	Comuna de Tome

1.2. Los interesados en la postulación deberán proponer los ámbitos de acción caracterizados por variables tales como la cobertura territorial y sectores productivos. Además, deberá presentar el tamaño de los potenciales beneficiarios y, en general, el explicitación del universo potencial de clientes a atender.

- **Conocimiento de la actual situación económica actual de la región y potenciales ámbitos de acción**

- **Antecedentes generales de la región**

La Región de la Araucanía (IX) se ubica entre los 37°35' y los 39°37' de latitud sur, desde el límite con Argentina hasta el Océano Pacífico. Las características físicas de la región están dadas por la continuidad de las principales unidades de relieve del país, es decir; Cordillera de los Andes, depresión intermedia, Cordillera de la Costa y planicies litorales. Esta región posee las mismas características del relieve de la Región del Bío Bío; el clima presenta características transicionales, ya que se degrada el clima templado mediterráneo húmedo, hacia un clima marcadamente lluvioso denominado clima templado oceánico.

Esta región cuenta con una superficie total de 31.842,30 kilómetros cuadrados, equivalentes al 4,2% del territorio nacional. Según el Censo 2017 la población es de 957.224 habitantes y una densidad de 30,06 habitantes por kilómetro cuadrado.

La vegetación que presenta esta región está condicionada por las precipitaciones; es de tipo boscosa densa y abundante. La Región de la Araucanía se caracteriza por la presencia de dos hoyas hidrográficas, las del río Imperial y la del río Toltén.

La capital regional es Temuco, una de las ciudades de mayor desarrollo en el país.

Las principales actividades económicas se vinculan a la agricultura de cultivos tradicionales. Sin embargo, también han comenzado a aumentar su participación e importancia la actividad forestal y el turismo, este último con particular importancia en balnearios como Pucón y Villarrica, entre otros.

Demografía

La población efectivamente censada, de la Región de La Araucanía según el censo 2017 es de 957.224 personas, es decir, 10,1% mayor a la registrada en el censo 2002, en tanto el país en el mismo periodo aumentó en 16,3%. De acuerdo al censo realizado el 2017 en el lapso de quince años, la población de La Araucanía aumentó en 87.689 personas. Las comunas con mayor población en el total regional son Temuco, Padre las Casas y Villarrica, sumando el 43,3%

La distribución por sexo de la población efectivamente censada de La Araucanía, indica que hay un 51,4% de mujeres y un 48,6% de hombres. La actualización de población del 2017 contabilizó en la región un total de 492.093 mujeres y 465.131 hombres, es decir, mayor cantidad de mujeres que hombres en la población total en la región.

Población por área

Del total de la población en La Araucanía, el 29,1% vive en áreas rurales, es decir, 278.680 habitantes y el 70,9% en el área urbana (678.544 habitantes). Las comunas que, proporcionalmente, tienen los mayores índices de población rural son Saavedra, con 78,1%, Curarrehue, con el 69,6% y Freire con el 68,0%, mientras que las comunas que arrojaron la menor proporción de ruralidad son Temuco, Angol y Renaico con el 6,8%, 8,2% y 18,5% respectivamente.

POBLACIÓN	CENSO 2002	CENSO 2017
Población total	869.535	957.224
Población urbana	588.408	678.544
Población rural	281.127	278.680
Hombres	430.698	465.131

Fuente: INE

Adultos mayores

La población de 60 años o más, efectivamente censada el 2017, es de 167.612 personas. De ellos, 54,4% son mujeres (91.243 personas) y 45,6% son hombres (76.369 personas). Respecto al total de adultos mayores en la región, en Temuco se concentró el mayor número, con 25,7% del total, seguida por Padre las Casas (6,4%) y Angol (5,7%).

GRUPOS	DE	EDADES	CENSO 2002	CENSO 2017
Población < 18 años			286.241	242.356
Población entre 18 - 65 años			505.572	594.487
Población > 65 años			77.722	120.381

Fuente: INE

ANTECEDENTES DE POBLACIÓN	CENSO	CENSO
	2002	2017
% Pueblos Originarios		34,3
% Migrantes Internacional		1,1

Fuente: INE

- **Conocimiento de la actual Situación económica actual de la región**

La Estrategia Regional de Desarrollo 2010-2022 fija como prerrequisito, crecimiento económico de la región, como medio para producir el Desarrollo, identificándose en el mismo documento como característica relevante que el desarrollo productivo de la Región fue la persistente presencia, en los últimos 50 años, de tasas de crecimiento inferiores a la tasa media del país.

Desde 1960, año en que se comienza a registrar información sobre la evolución del PIB regional, La Araucanía en muy contadas ocasiones alcanzó niveles superiores al promedio nacional. Este tipo de evolución contrasta con el potencial de diversos tipos de recursos con que cuenta la Región, donde se destacan especialmente sus recursos naturales. Esta tendencia también se presenta en años más recientes. Así el informe de la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OECD) sobre estudios territoriales del 2009 ubica a la Región de La Araucanía con un bajo PIB/Cápita y una baja tasa de crecimiento del PIB/cápita para el período 1995-2004.

En el periodo coyuntural más reciente, del año 2003 al 2008, se ha presentado un cambio satisfactorio. La tasa promedio anual de crecimiento de La Araucanía alcanzó en estos años un 5,2%, donde se destacan tres años en los cuales esta cifra fue superior al promedio nacional, más uno donde su nivel prácticamente fue similar. La importancia de estos incrementos se expresa en que, salvo en el año 2008, donde la crisis internacional

se hizo presente, en que sólo llegó al 2,4%, todas las cifras superaron el 5,5% anual. La tendencia “pesada” de largo plazo que ha registrado la Región proviene de dos causas: la primera se refiere al grado de especialización que ha mantenido la Región en sectores de lento crecimiento a nivel nacional y la segunda, se vincula con el insuficiente grado de competitividad de los sectores regionales, comparados con otros similares ubicados en otras regiones del país.

Una de las actividades regionales más importantes en las últimas décadas estuvo representada por el sector agrícola, el que, empleando gran parte del total de los ocupados de la región -alrededor del 29% en el año 2006-, ha mantenido un crecimiento del PIB persistentemente inferior al obtenido por esta actividad a nivel nacional desde 1990 en adelante.

La economía regional de La Araucanía se sustenta fuertemente en el desarrollo de los sectores Agropecuario-Silvícola, Turismo e Industria Manufacturera.

La economía de la Región de La Araucanía está sustentada sobre la base de sectores económicos con gran desarrollo desde el punto de vista de su aporte al PIB de la región y de su aporte a la economía nacional (Agricultura, Industria Manufacturera y Turismo). Los indicadores analizados en cada sector son: aporte al PIB regional, ocupación de fuerza laboral, atracción de inversión extranjera (como región de destino) y nivel de exportaciones (como región de origen)

El sector Silvoagropecuario es uno de los principales sectores económicos de la región evaluado en base a su aporte al PIB regional, ocupación de fuerza laboral y participación en las exportaciones regionales. Cabe destacar dentro de este sector la importancia del sector Forestal, cereales, papa, lupino, bovinos de leche y bovinos de carne, y la importancia menor, pero creciente de la producción de frutales. Si se analiza el rol que cumple esta actividad dentro de la economía regional, en el marco de la economía nacional, se observa que esta región se ha especializado en esta actividad desde el punto de vista del aporte al PIB regional, de la ocupación de fuerza laboral y de su participación en la estructura de exportación regional.

La Industria Manufacturera cumple un rol importante en la región desde el punto de vista de su aporte al PIB regional, de la ocupación de fuerza y, especialmente desde el punto de vista de la estructura de las exportaciones regionales (dentro de las cuales juegan un rol relevante las exportaciones de celulosa, papel y cartón). Sin embargo, si se analiza el rol que cumple esta actividad dentro de la economía nacional, se observa que esta región se ha especializado en esta actividad desde el punto de vista de las exportaciones regionales, no así desde el punto de vista de la ocupación laboral y del aporte al PIB regional.

El sector Turismo juega un rol muy importante en la región y ha tenido un importante desarrollo en los últimos veinte años, consolidando territorios dentro de la región en este ámbito, a nivel nacional e internacional. Es así como genera un elevado aporte al PIB regional y captura importantes niveles de la ocupación de fuerza laboral de la región. Sin embargo, en el contexto de la economía nacional, la región no se ha especializado en esta actividad, ya que los valores de los índices analizados son similares a los alcanzados en la economía nacional, con particular importancia en balnearios como Pucón y Villarrica, entre otros.

Según lo informado por el indicador de actividad económica (INACER), durante el 2018, la Región de La Araucanía registró un crecimiento de 6,5% respecto al año 2017, situándose en cuarto lugar a nivel nacional. Este resultado fue producto de la incidencia positiva de nueve de los diez sectores que componen el indicador, destacando servicios sociales, personales y comunales, producto de administración pública; construcción, debido a una mayor superficie distribuida en edificación habitacional; y silvoagropecuario influenciado por frutícola. Respecto a las exportaciones registradas en La Araucanía, se tiene que para el 2018 Araucanía sostuvieron un aumento de 16,4% respecto al 2017, lo que significó una variación de 13,2 puntos porcentuales, alcanzando un total de MMUS\$668,4.

El crecimiento anual de las exportaciones fue explicado según sector económico, por industria y silvoagropecuario que anotaron variaciones de 15,0% y 22,9% respectivamente. Según país o territorio, se destacó durante el 2018 el aumento de las exportaciones registradas hacia China, equivalente a 43,5% (MMUS\$55,2) respecto al año anterior. Este país se ubicó como el de mayor concentración de las exportaciones de La Araucanía, equivalente al 27,2%. Le sigue en incidencia, el alza anual en los países de Japón y

Estados Unidos, cuyas variaciones fueron de 37,0% y 27,1%, lo que significó 13,2 y 12,0 millones de dólares más respectivamente

PRODUCTO INTERNO BRUTO REGIONAL POR ACTIVIDAD ECONOMICA 2016, REFERENCIA 2013 (miles de millones de pesos encadenados)	2016
Agropecuaria Silvícola	373.74
Pesca	0.28
Minería	0
Industria Manufacturera	366.48
Electricidad, Gas, Agua y Gestión de Desechos	68.72
Construcción	357.97
Comercio, Restaurantes y Hoteles	355.23
Trasporte, Información y Comunicaciones	316.21
Servicios Financieros y Empresariales	329.99

Servicios de Vivienda e Inmobiliarios	370.19
Servicios Personales	780.16
Administración Pública	351.55
PIB	3666.68

Fuente: Banco Central de Chile

Empresas por Rubro	2015	y 2016	2015	2016
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura			9.536	9.334
Pesca			73	62
Explotación de minas y canteras			198	200
Industrias Manufactureras no metálicas			2.941	2.834
Industrias Manufactureras metálicas			1.836	1.779
Suministro de electricidad, gas y agua			239	261
Construcción			3.644	3.701

Comercio al por mayor y menor, Reparación Vehículos, Automotores/enseres domésticos	16.323	16.331
Hoteles y restaurantes	2.995	3.054
Transporte almacenamiento y comunicaciones	5.395	5.674
Intermediación financiera	619	622
Actividades inmobiliarias empresariales y de alquiler	3.947	4.480
Adm. Publica y defensa planes de seg. Social afiliación obligatoria	21	17
Enseñanza	703	791
Servicios sociales y de salud	857	927
Otras actividades de servicios comunitarias sociales y personales	1.572	2.147
Consejo de administración de edificios y condominios	14	15
Organizaciones y órganos extraterritoriales	1	1

Fuente: SII

Potenciales ámbitos de acción.

La Estrategia Regional de Desarrollo, fija en sus líneas estratégicas las oportunidades de desarrollo económico para la región, poniendo acento en que para lograr crecimiento económico se debe transformar el modelo de crecimiento que ha prevalecido en los últimos 50 años – basado en sectores poco dinámicos y de lento crecimiento – a un modelo de crecimiento basado en una estructura productiva competitiva, innovadora y sustentable, cuyas características básicas se asocien a una mejor distribución del ingreso, y un fortalecimiento de los derechos sociales y la cohesión social, sustentado en una cultura emprendedora que permita oportunidades de empleo y desarrollo.

El modelo de crecimiento, equitativo y sustentable privilegia el desarrollo endógeno que consiste en la utilización plena de los recursos regionales de sus territorios de planificación para capturar mercados exógenos sean éstos a los propios territorios, a la región, al país o al resto del mundo. Combina por lo tanto, sectores productivos que atenderán los mercados locales y regionales y sectores que privilegian el mercado nacional e internacional, todos ellos con una fuerte presencia de innovación sea en productos, procesos o marketing de forma tal que en la nueva estructura productiva juegan un rol diferenciado y complementario el sector público y el sector privado de cada uno de los ocho territorios de planificación.

Objetivos Específicos 4.2.1 Desarrollar y atraer inversiones con alto potencial de crecimiento, con el fin de aumentar la participación de los diversos sectores en la estructura económica de la región y mejorar así la competitividad regional y la inserción económica internacional de la Araucanía, creando las condiciones que permitan un más expedito acceso a los mercados consumidores, ya sea internos o del exterior.

Fuente: ERD-2012-2022

. Líneas de acción

b) Fortalecer y apoyar el trabajo realizado por los nodos tecnológicos y Programas Territoriales Integrados presentes en la Región (**sector secundario de la madera, turismo, acuícola, pesquero, agrícola, pecuario, y proteínas vegetales**), fortaleciendo las actividades de **difusión y transferencia de innovación y fomentando la creación de redes** de colaboración de investigadores en las áreas de prioridad regional.

e) Mejorar la competitividad de los sectores **tradicionales de la agricultura** e industria que han tenido resultados económicos inferiores al promedio nacional mediante un fuerte apoyo de los organismos públicos y privados líderes en innovación.

f) Fomentar la creación de **empresas intermediarias** que sean capaces de realizar el escalamiento, la transferencia y la comercialización de las tecnologías y conocimientos, fortaleciendo para ello la conformación de redes en pequeñas y medianas empresas.

g) Promover la **transferencia tecnológica** de buenas prácticas en los **sectores tradicionales**.

Fuente: ERD-2012-2022

Objetivos Específicos 4.2.2 Mejorar la competitividad de los sectores productivos tradicionales que generan alto empleo y son parte de la identidad regional, mediante la innovación en procesos, productos y marketing que respondan a las condiciones del cambio climático y a la demanda de los mercados de productos orgánicos y aquellos que privilegian el comercio justo.

Líneas de acción

Fuente: ERD-2012-2022

d) Crear un sistema de certificación con **denominación de origen para los productos de la pequeña producción agroalimentaria** aprovechando las condiciones de la Ley 19.039.

f) Apoyar la recuperación de **la cultura familiar campesina** mediante la promoción del rescate de las historias, personajes y tradiciones locales que han logrado insertarse competitivamente en el mundo moderno.

g) Promover la **transferencia tecnológica de buenas prácticas** en los sectores tradicionales.

Fuente: ERD-2012-2022

Objetivos Específicos 4.2.3 Promover e impulsar la investigación, desarrollo e innovación de las micro, pequeñas medianas y grandes empresas, tanto del ámbito urbano como rural, propiciando los nuevos emprendimientos, la asociatividad y los encadenamientos productivos y la vinculación universidad-empresa-gobierno.

Fuente: ERD-2012-2022

Líneas de acción

d) Desarrollo de encadenamientos productivos, especialmente de los sectores emergentes como la **industria agroalimentaria, fruticultura, turismo**, y otros que están en proceso de desarrollo.

g) Fomento a la **innovación en la agricultura familiar campesina** con pertinencia cultural.

Fuente: ERD-2012-2022

De acuerdo a lo anterior y a la solicitud emanada desde SERCOTEC fijada en las bases de esta licitación y a nuestra propia experiencia desde Gestores Estratégicos, los **ámbitos de acción** propuestos son:

- **Sectores Productivos**

- Turismo
- Agroindustria
- Comercio y servicios
- Energías renovable

- **Territorios**

Definidos por la ERD 2010 – 2022:		
a) Andina. Lonquimay, Vilcún, Curacautin, Cunco, Melipeuco	b) Valle Central Victoria, Perquenco, Lautaro	c) Lacustre. Curarrehue, Pucon, Villarrica
d) Malleco Norte. Renaico, Collipulli, Ercilla	e) Nahuelbuta. . Puren, Lumaco, Los Sauces, Traiguen, Galvarino, Chol Chol	f) Ríos y Mar. Nueva Imperial, Carahue, Puerto Saavedra, Teodoro Schmidt, Toltén.
g) Temuco – Padre Las Casas. Temuco, Padre Las Casas.	h) Cautín Sur. Loncoche, Pitrufulquen, Gorbea, Freire	

Territorios definidos en Plan Impulso Araucanía Eje Estratégico Turismo:		
a) Lacustre. Villarrica, Pucon.	b) Nahuelbuta. Los Sauces, Puren, Traiguén, Lumaco, Angol	
c) Costa. Carahue, Saavedra, Tolten, Teodoro Schmidt	d) Andina. Lonquimay, Curacautin, Melipeuco, Cunco, Vilcún, Curarrehue.	e) Temuco y alrededores. Temuco, Nueva Imperial, Freire, Lautaro.

Decreto 1490/2017 Zona de Rezago Costa Araucanía

a) Comunas de
Nueva Imperial, Carahue, Saavedra, Tolten, Teodoro Schmidt.

Gestores Estratégicos Ltda., posee mas de 8 años de trayectoria y experiencia (ver curriculum), de trabajo en los sectores económicos fijados como ámbitos de acción. Así mismo, contamos con experiencia y capacidad técnica de desplazamiento territorial, uso de tecnologías de la información cuando es requerido, así mismo contamos con profesionales con la expertiz requerida para mantener relaciones de trabajo con los usuarios del programa. En nuestros años de experiencia, hemos ayudado a materializar sus emprendimientos en sectores rurales, urbanos, emprendedores provenientes de etnias ancestarles, agricultores, profesionales, etc.

Tamaño de los potenciales beneficiarios y, en general, el explicitación del universo potencial de clientes a atender

- Son microempresas aquellas empresas cuyos ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro no hayan superado las 2.400 unidades de fomento en el último año calendario; pequeñas empresas, aquellas cuyos ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro sean superiores a 2.400 unidades de fomento y no exceden de 25.000 unidades de fomento en el último año calendario, y medianas empresas, aquellas cuyos ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro sean superiores a 25.000 unidades de fomento y no exceden las 100.000 unidades de fomento en el último año calendario. (Artículo Segundo, Ley 20416)
- **Emprendedores/as** mayores de 18 años, con domicilio en el territorio de Araucanía, que estén desarrollando su actividad informal, preferentemente con negocios funcionando en sectores de industria manufacturera metálica y no metalizada, turismo, comercio y servicios.
- Énfasis vía criterios regionales en actividades económicas vinculadas a sectores económicos: Agroalimentario, Turismo, Comercio y Servicios y Energías Renovables.

Las empresas deberán estar formalizadas ante el Sii, con ventas demostrables, sin deudas previsionales y tributarias.

Domicilio comercial de casa matriz de la empresa en comunas de la Región de Araucanía. No se considerará año de antigüedad a las empresas formalizadas de menor tamaño.

Los emprendedores/as no deberán estar formalizados ante el Sii en primera categoría.

No podrán participar en programas de emprendimiento las personas naturales que participen como socios en organizaciones y/o sociedades comerciales con iniciación de actividades en Sii en primera categoría.

No podrán participar en programas de emprendimiento las personas naturales que participan como socios en organizaciones y/o sociedades comerciales con iniciación de actividades en Sii en primera categoría

1.3.- Indicar el conocimiento que posee sobre los instrumentos de fomento productivo con foco en las empresas de menor tamaño (EMT), empresario/as emprendedores/as y entorno

Las microempresas son definidas como unidades económicas de menos de 10 trabajadores. Cuya característica fundamental es su baja relación capital/trabajador, lo que tiene como consecuencia:

- a. El uso de tecnologías simples;
- b. Uso intensivo de mano de obra, que por otro lado no tiene formación, lo que resulta en una muy baja productividad y casi inexistente división del trabajo;
- c. Que actúa en medios de suma competitividad y
- d. Tienen difícilmente posibilidades de acumular excedentes reinvertibles, lo que trae consigo que sólo reproducen precariamente su existencia y la de sus trabajadores;
- e. El propietario trabaja directamente en la empresa y aprovecha el trabajo de familiares; por lo general, no está registrada legalmente y carece de acceso a los medios de producción de carácter técnico y financiero

El Ministerio de Economía, se ha fijado aumentar la productividad de las empresas de menor tamaño (EMT). Para ello, diseña y evalúa planes y políticas públicas, coordina con diferentes entidades públicas y privadas, mantiene diversas instancias de consulta e información, entre otros.

La actual política de fomento a las EMT tiene su foco en el aumento de la productividad de las micro, pequeñas y medianas empresas del país, para que puedan innovar, crecer, e internacionalizarse, y en consecuencia generar mayores ingresos, mejores empleos y más oportunidades para los chilenos.

La estrategia para elevar la productividad de las EMT se concentra en tres ejes de acción principales:

- **Mercados**

Su tarea es fortalecer la competencia y mejorar el acceso de las MIPYME a los mercados. Para esto, se busca promover la libre competencia y proteger los derechos de las MIPYME frente a prácticas anticompetitivas y de competencia desleal; facilitar el acceso a mercados existentes y promover la apertura de nuevos mercados; perfeccionar y mejorar la calidad de las regulaciones y facilitar el emprendimiento. Para ello, se trabaja en las siguientes líneas de acción:

- Revisión y cambios en Regulación
- Establecimiento de mecanismos de Defensoría PYME
- Mejoramiento de Acceso a mercados
- Promoción Barrios Comerciales
- Fortalecimiento de Ferias Libres

- **Gestión**

Tiene como finalidad mejorar y aumentar las competencias y habilidades de gestión empresarial de las MIPYME. Para alcanzar este objetivo, se pretende ampliar los servicios de capacitación y asistencia técnica; promover la innovación empresarial y la difusión tecnológica; disminuir los costos de transacción para las empresas y mejorar su interacción con el Estado y con el sector privado. Se trabaja en las siguientes líneas de acción:

- Política de desarrollo de competencias y habilidades para la productividad
- Establecimiento de Centros de Desarrollo Empresarial y Centros Pyme Exporta
- Programas de innovación y difusión tecnológica
- Creación de Escritorio Empresas
- Diseño de Estrategia digital PYME
- Simplificación de Trámites

- **Financiamiento**

El objetivo estratégico es mejorar el acceso y las condiciones de financiamiento para las MIPYME, para ello, se busca ampliar los instrumentos y potencial crediticio, lograr mayor cobertura y menores tasas de interés y así alcanzar los objetivos propuestos. De acuerdo a lo anterior se están implementando las siguientes líneas de acción:

- Políticas de financiamiento para las PYME
- Sistema de Garantías Electrónicas
- Pago a Proveedores
- Servicios y productos emergentes
- Sistema de información financiera

- **Educación financiera**

Teniendo como base los antecedentes anteriores Gestores Estratégicos Ltda. enumera los Programas dirigidos al segmento de usuarios Sercotec, proveniente de diversos servicios

Ministerio de Economía;

La División de Empresas de Menor Tamaño (DEMT), del Ministerio de Economía, es responsable de formular e implementar políticas de fomento productivo para las empresas de menor tamaño (EMT) de Chile. Para ello centra su estrategia en tres ejes que son el Mercado, Gestión y Financiamiento. Ello en su conjunto está orientado a aumentar la productividad para que puedan innovar, crecer, e internacionalizarse, y en consecuencia generar mayores ingresos, mejores empleos y más oportunidades para los chilenos. Su trabajo se centra en dos líneas de trabajo transversales; Alianza público –privada y Agenda internacional. Dentro de las herramientas que el Ministerio de Economía pone a disposición se encuentran;

1. **Compra PYME;** Es una apps que muestra a los clientes alternativas de productos y servicios y su ubicación, ayudando a las PYME que se encuentran inscritas a comercializar sus productos.
2. **Porta Regulaciones Mi PYME;** busca servir como repositorio de la normativa aplicable a MIPYME en diversos ámbitos. Con esto se avanza en garantizar que la nueva normativa no tenga un impacto económico alto y desproporcionado sobre las MIPYME.
3. **Chile Atiende Pymes;** Las PYMES, pueden encontrar toda la información resumida dirigida a PYMES.
4. **Tu Empresa en un día;** Plataforma que permite crear empresas de forma fácil y rápida (www.empresaenundia.cl)
5. **Redes de Mentores;** Permite a los emprendedores que inician su negocio la vinculación con emprendedores experimentados y profesionales, como apoyo al fortalecimiento de su negocio. En la Región de la Araucanía esta labor la lidera Emprediem SPA

1. .CORFO:

1. **Beca 1500 Pymes en Línea;** Permite a personas chilenas y extranjeras con residencia definitiva, que formen parte de una micro, pequeña o mediana empresa en calidad de dueños o trabajadores, postular a 1.500 becas de cofinanciamiento para aprender sobre modelos de negocios, marketing digital, redes sociales y comercio electrónico.
2. Medidas para apoyar a las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes); distintos organismos públicos y privados entregarán a las Pymes orientación profesional y herramientas para que puedan reactivar sus negocios.
3. **Fortalece PYME;** Permite acceder hasta un 80% de cofinanciamiento del costo total del proyecto (con un tope de \$235 millones) para la implementación de centros que contribuyan a mejorar la productividad de las empresas de menor tamaño, por medio de servicios orientados a la adopción de mejores prácticas, incorporación de tecnologías, fortalecimiento de capacidades para innovar y vinculación con el ecosistema.
4. Centros Cowork y Hub Globales; Estos centros proveen de un espacio físico para aquellos emprendedores que inician su negocio, con acceso especializado, redes de emprendedores, mentores. Además, de acceder a vinculación directa con proveedores y clientes, favoreciendo la puesta en marcha de la empresa y su escalamiento en el mercado nacional e internacional. En la Región de la Araucanía se encuentra KOWORK.
5. Subsidio Semilla- Desarrollo (SSAF Desarrollo); Este programa se encuentra orientado hacia el apoyo de emprendimientos de desarrollo, para que puedan posicionarse rápidamente en el mercado local. El programa opera a través de la conformación de un fondo administrado por instituciones con experiencia en el apoyo e incubación de emprendimiento tradicionales. Pueden postular personas naturales o jurídicas con fines de lucro con menos de 5 años y cuyas ventas no superen los \$100.000.000, en los 12 meses previos a su postulación. El monto que se entrega es hasta \$10.000.000 con un 25% mínimo de cofinanciamiento por parte del beneficiado.
6. Capital Semilla Nacional; Concurso cuyo objetivo es apoyar a emprendedores en etapas tempranas del desarrollo de su proyecto de negocio, con hasta \$25.000.000, con un 25% mínimo de cofinanciamiento. Los postulantes no deben exceder los \$100.000.000 ventas, durante los 6 meses anteriores al proyecto. Para los seleccionados es requisito contar con una entidad patrocinadora que le acompañe en la ejecución del proyecto.
7. Start Up Chile; Concurso que financia hasta \$20.000.000 por emprendimiento al cual se le puede adicionar \$5.000.000 para proyectos que se desarrollen en regiones. El

cofinanciamiento es de un 10%. Su fin es atraer y retener capital humano y emprendimientos con alto potencial de crecimiento global. Se busca fortalecer el entorno emprendedor y la cultura innovadora en Chile además de generar impacto en la economía nacional.

8. Subsidio Semilla- Desafío (SSAF- Desafío); El programa otorga \$15.000.000, con cofinanciamiento de un 20%. Este programa tiene el objetivo de apoyar la creación de emprendimientos enfocados en un ámbito específico, a través de proyectos que contemplen la conexión con la industria. El programa opera a través de la conformación de un fondo administrado por instituciones con experiencia en el apoyo e incubación de emprendimientos dinámicos en una primera fase de desarrollo. Para postular a este fondo dirigirse a <http://actitudesveris.incubatec.cl>; <http://www.chrysalis.cl>; <http://sociallab.com>; <http://www.redemprendimiento.inacap.cl>
9. Subsidio Semilla- Innovación (SSAF- I); El apoyo de este programa entrega hasta \$60.000.000. El cual es entregado en dos fases en la primera se entrega \$10.000.000 y en la segunda fases \$50.000.000. El beneficiario debe cofinanciar 25% del total. Este fondo busca apoyar el desarrollo de emprendimientos innovadores de alto impacto que se encuentran en una primera etapa de desarrollo. El programa opera a través de la conformación de un fondo administrado por instituciones con experiencia en el apoyo e incubación de emprendimientos tecnológicos.
10. Programas Regionales de Apoyo al Emprendimiento, PRAE; Programa que apoya hasta con \$25.000.000, con un cofinanciamiento de un 25%. Aquí pueden postular personas jurídicas con fines de lucro y menos de dos años de actividad. Sus ventas no deben exceder los \$100.000.000 durante los meses anteriores y opera con una entidad patrocinadora que acompañe la ejecución del proyecto. Está destinado a apoyar emprendimientos regionales dinámicos con un alto potencial de crecimiento en etapas tempranas (financia la creación, puesta en marcha y despegue de sus empresas).
11. Subsidio Semilla- Social (SSAF- Social); Este programa apoya con hasta \$10.000.000, con un cofinanciamiento mínimo es de 20%. Pueden acceder a este fondo personas naturales o jurídicas con fines de lucro con menos de 1 año de actividad y cuyas ventas no superen los \$30.000.000 en los 6 meses anteriores a su postulación. El programa se orienta a aportar a la primera fase de desarrollo de emprendimientos de innovación social que demuestren impacto, escalabilidad y sustentabilidad. El programa opera a través de la conformación de un fondo administrado por instituciones con experiencia en el apoyo e incubación de emprendimientos.
12. Programa Fit for Partnership with Germany, (Redes); El Ministerio Federal del Economía y Energía de Alemania y el MINECON invitan a gerentes y ejecutivos de pymes chilenas a participar de un Programa de Capacitación y Generación de

Negocios en Alemania. Iniciativa coordinada por GIZ y CORFO. Los seleccionados formarán parte de un programa de 4 semanas en Alemania (Grupo 1 para Negocios Verdes: viaje en Junio/Julio 2020, Grupo 2 para Salud viaje en Agosto/Septiembre 2020). Podrán postular al Programa Gerentes: De Empresas PYME que posean facultades para negociar y decidir Dentro del grupo de empresas se podrán seleccionar excepcionalmente microempresarios o start-ups innovadores, con interés y una idea concreta para establecer o profundizar lazos sostenibles con empresas alemanas, con capacidad para cerrar negocios en Alemania, con disponibilidad para pasar 4 semanas a tiempo completo en Alemania, con un nivel idioma inglés avanzado, (Es un criterio excluyente ya que el empresario tiene que ser capaz de sostener reuniones B2B en Alemania)

13. Corfo Eureka - Crea y Valida (Innovación); Para apoyar el desarrollo de nuevos o mejorados productos, procesos y/o servicios de base tecnológica -que se ejecuten en conjunto entre entidades chilenas y de los países participantes de Eureka-, a partir de prototipos de baja resolución, hasta su validación técnica a escala industrial y/o comercial. Esto en el marco de la Convocatoria entre EUREKA y Chile que incentiva el desarrollo de proyectos conjuntos de I+D y la colaboración entre empresas de Chile y de Finlandia, España y Francia. Pueden postular personas jurídicas constituidas en Chile, Personas naturales, mayores de 18 años, con iniciación de actividades en un giro empresarial de primera categoría del impuesto a la renta. (Primera Fase envío de perfiles.

Segunda Fase Crea y Valida I+D Colaborativo (hasta 150MM\$). Porcentaje de cofinanciamiento del costo total del proyecto diferenciado según tamaño de empresa (grande 35% / mediana 50% / Mype 70%).

14. Garantías Corfo para Inversión y Capital de Trabajo (FOGAIN); Financiamiento para seguir creciendo con tu micro, pequeña o mediana empresa. Corfo, entrega un respaldo frente a bancos u otras instituciones financieras, con el fin de facilitar la entrega de un crédito o alguna forma de préstamo. Dirigido a Empresas Privadas (personas jurídicas o personas naturales sujetas a crédito), productora de bienes y/o prestadoras de servicios, que cumplan con alguna de las siguientes condiciones: Micro, pequeñas y medianas empresas con ventas hasta por UF 100.000 al año (excluido el IVA), Beneficiarios de proyectos de inversión en tierras indígenas, con ventas hasta por UF 100.000 al año (excluido el IVA).

15. Crédito CORFO MIPYME; Permite ampliar y/o mejorar la oferta de financiamiento para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en adelante, MIPYMES. Lo anterior, a

través de Intermediarios Financieros No Bancarios (IFNB), que otorguen operaciones de Crédito, Leasing y/o Factoring. Pueden optar a este crédito personas naturales o jurídicas que destinen recursos a actividades de producción de bienes y servicios cuyos ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades no excedan las UF100.000.

Ministerio de Economía, Fomento y Turismo:

1. **Sello Pro Pyme;** El Sello Pro Pyme lo obtienen las empresas que se comprometen a pagar en 30 días, desde la recepción de sus facturas, a sus proveedores Pyme.

Banco Estado; Es un crédito personal de consumo que permite obtener financiamiento para realizar proyectos familiares, con una tasa de interés fija y una cuota fija en pesos ajustada a un presupuesto familiar.

INDAP

1. **Línea Especial Crédito Frutícola para la A.F.C;** El objetivo es aumentar la superficie de frutales, viñas y hortalizas de 15.000 a 60.000 hectáreas al 2026, de las cuales 6.320 hectáreas corresponderán a la pequeña y mediana agricultura, además aumentaremos a 200.000 las ha de cereales con valor agregado (cebada cervecera, avena roleada y tostada y Lupino Amarillo).
2. **Programa SIRSD-S, Malleco, Región de La Araucanía;** Sistema de Incentivos para la Sustentabilidad Agroambiental de los Suelos Agropecuarios, fijado por la Ley N° 20.412/2010 y reglamentado por el D.S. N° 51/2012 y sus modificaciones, todas del Ministerio de Agricultura. Los beneficios son todos aquellos clientes actuales o potenciales de INDAP, que exploten predios ubicados en las comunas de la provincia de Malleco y que incluyan entre sus prácticas, labores de los siguientes subprogramas:
 - Incorporación de fertilizantes de base fosforada.
 - Incorporación de elementos químicos esenciales.
 - Establecimiento de una cubierta vegetal en suelos descubiertos o con cobertura deteriorada.
 - Empleo de métodos de intervención del suelo.
 - Eliminación, limpieza o confinamiento de impedimentos físicos o químicos.

3. **Financiamiento de estudios y formulación de riego y drenaje, Ley 18.450 - Región de La Araucanía;** Mejorar la gestión del agua en las explotaciones agropecuarias de los beneficiarios y beneficiarias de INDAP, mediante la entrega de incentivos destinados a la formulación de proyectos de riego intraprediales y de riego y drenaje asociativo, que serán presentados para su financiamiento a través de la Ley de Riego 18.450 y sus posteriores modificaciones y/o otras fuentes de financiamiento como INDAP, mediante los llamados realizados por la Comisión Nacional de Riego CNR e INDAP a través de sus Programas PRI- PRA, durante el año 2019 y 2020. Sus beneficiarios son; **a)** Personas Naturales Individuales. **b)** Personas Jurídicas, tales como Comunidades de Aguas y/o Comunidades Indígenas.
4. Seguro Apícola; Es un instrumento que permite a los productores la contratación de un seguro para enfrentar los riesgos de la producción, que permiten al apicultor recuperar su patrimonio y hacer su actividad más competitiva, agregándole valor económico y social. Traspasando dicho riesgo a una compañía de seguros, quien ante un daño cubierto por la póliza, paga una indemnización que permite recuperar parte de sus activos afectados, disminuyendo la pérdida y facilitar de esa forma, la continuidad de su actividad productiva, Este seguro se encuentra operativo entre las regiones IV y X.
5. Nuevo Crédito Indígena; Apoyar a las comunidades indígenas, con un programa específico de financiamiento que dé cuenta de manera inclusiva, integral y diferenciada de la opción institucional por facilitar la incorporación de los emprendimientos gestionados por dichos pueblos originarios, pudiendo financiar negocios asociativos o individuales que se encuentren en operación, así como también asumir el compromiso que conllevan las obligaciones del pago correspondiente. Con ello contribuir y apoyar el acceso de la agricultura familiar campesina a programas de financiamiento (créditos e incentivos) adecuados a las necesidades de capital de trabajo e inversiones requeridos para potenciar los emprendimientos económicos gestionados por las comunidades indígenas.
6. Programa de Obras Menores de Riego (PROM); Busca proteger sistemas productivos de la Agricultura Familiar Campesina afectados por situación de déficit hídrico, condiciones climáticas adversas o cuando se encuentre en riesgo la condición normal de funcionamiento de una obra. INDAP financia hasta un 95% del costo total bruto (incluido el IVA) de las inversiones requeridas para la ejecución de las obras. El 5% restante, deberá ser aportado por el beneficiario. El incentivo económico que entrega el programa alcanza un máximo anual de hasta \$3.500.000 para obras individuales y \$35.000.000 para obras asociativas, con un tope de \$3.500.000 por usuario. El apoyo a la formulación del proyecto no puede exceder el 8% del costo directo de inversión. No incluye costos de topografía.
7. Crédito de Largo Plazo Empresas; Es un crédito reajutable, el plazo para el servicio de la deuda debe ser mayor a los 359 días, con un máximo de hasta 10 años, incluido el plazo de gracia que pudiere haberse establecido en el estudio del flujo de caja proyectado. La modalidad de pago podrá ser establecida en cuotas anuales. A las organizaciones de pequeños productores agrícolas, que cuenten con personalidad jurídica y que califiquen como clientes de INDAP.

8. Turismo Rural; Apoyar a pequeños agricultores en el desarrollo y consolidación de emprendimientos que ofrezcan servicios turísticos enmarcados en la definición de INDAP, por medio incentivos de inversión, acceso a créditos, asesoría técnica, acceder a una actividad comercial que puede servir como complemento a la actividad agropecuaria tradicional que desarrolla, genera empleo a la familia rural, permite acceder a mercados más exigentes en cuanto a calidad de servicios. El apoyo se desarrolla según el nivel de la empresa; Nivel Técnico Incipiente; Oferta turística rural informal, aún en exploración en el rubro; Nivel Técnico en Desarrollo: Oferta turística rural en crecimiento; Nivel Técnico Consolidado; Oferta turística rural posicionada en el destino turístico.
9. Programa Adelante Mujer Rural: Programa de Financiamiento Crediticio reembolsable a corto y largo plazo para Mujeres del Campo Chileno, que busca financiar las necesidades de capital de trabajo y de inversión, requeridos para desarrollar actividades económicas y productivas, en las mujeres rurales del País. No financia el pago de deudas, los recursos humanos propios, la adquisición de acciones y/o participación en el capital social y la compra de tierras.
10. Crédito Impulso Turístico Rural": En la Ruta del Financiamiento del Turismo Rural; Fomentar el desarrollo y fortalecimiento de la industria turística nacional vinculada al medio rural, a través del financiamiento de proyectos rentables que generen empleos y fomenten el desarrollo en zonas rurales. Este crédito es un financiamiento reembolsable de corto y largo plazo que busca impulsar a los emprendedores, empresarias y empresarios a alcanzar sus objetivos de desarrollo turístico, con el programa de apoyo técnico financiero a las personas naturales, micros y pequeñas empresas, turísticas rurales, a través de financiar de financiar actividades de inversión y operación del negocio.
11. Programa de Financiamiento Crediticio para Jóvenes del Campo de Chile "Programa Emprende Joven Rural"; Este financiamiento especial está orientado a para jóvenes y sus organizaciones rurales y sus organizaciones, se entrega a grupos de personas entre 18 a 35 años y 364 días de edad o personas jurídicas que estén participando en algún programa de fomento productivo y que hayan acreditado su condición de usuario de INDAP. Las organizaciones con personalidad jurídica, deberán estar conformadas mayoritariamente por jóvenes usuarios de INDAP, y tener actividad productiva y económica. Las empresas individuales y de responsabilidad limitada (EIRL), deberán estar constituidas por una jóvenes del rango etario antes definido, y para el acceso a los beneficios que otorga INDAP, se asimilarán a las personas naturales.
12. Programa de apoyo para contratación de seguro agrícola; Es un instrumento que permite a los usuarios productores contratar un seguro subsidiado por el estado (Comité de Seguro Agrícola COMSA e INDAP) para enfrentar el riesgo climático a que están expuestos sus cultivos, traspasando dicho riesgo a una Compañía de Seguro, quien ante un cultivo asegurado y dañado por un riesgo cubierto, paga, cuando corresponde, una indemnización que permite al agricultor recuperar parte de

los costos de producción incurridos y de esa forma enfrentar sus compromisos financieros, continuando con su actividad productiva.

- 13.** Programa de apoyo para la contratación de seguro desgravamen; Facilitar la contratación del seguro para minimizar el impacto económico de INDAP y la familia del usuario, por las deudas impagas producto del fallecimiento o invalidez total permanente que pueda afectar al deudor.

- 14.** Programa de Apoyo para la Contratación de Seguro Ganadero Bovino; Es un instrumento que permite a los productores la contratación de un seguro para enfrentar los riesgos de la producción pecuaria bovina, con una compañía de seguros, quien ante un daño cubierto por el seguro, paga, cuando corresponde, la indemnización que permite al agricultor recuperar parte de sus activos afectados, disminuyendo las pérdidas y facilitar de esa forma, la continuidad de su actividad productiva. Su duración es de un año. Podrá contratarse en INDAP con o sin solicitud de crédito.

- 15.** Crédito de Corto Plazo Empresas; Es un crédito con un plazo máximo de 359 días, que puede ser reajutable o no reajutable, su modalidad de pago puede ser establecida en una sola cuota anual o en cuotas mensuales, semestrales u otras, de acuerdo con los flujos de ingresos del productor. Financia parcialmente el capital de operación necesario ya sea para acopio, selección, procesamiento y comercialización de productos agropecuarios: así como también los planes de explotación anula de los predios propios o de los asociados a una organización agrícola.

- 16.** Crédito de corto plazo individual de enlace para el manejo de praderas suplementarias y recursos forrajeros; Es un crédito de corto plazo no reajutable, que se entrega asociado al Programa de Praderas Suplementarias y Recursos Forrajeros, PPSFR, administrado por la División de Fomento y que permite Financiar parcialmente los gastos asociados a las labores contenidas en los planes de establecimiento de praderas suplementarias y recursos forrajeros.

- 17.** Crédito de largo plazo individual; Es un crédito reajutable, con un plazo superior a 360 días, y un máximo de 10 años, incluido el período de gracia que pudiere haberse establecido en el flujo de caja proyectado. Su modalidad de pago puede ser establecida en cuotas anuales, mensuales, semestrales u otras, de acuerdo con los flujos de ingresos del productor, busca financiar parcialmente inversiones en activos fijos, incluido el capital de trabajo determinado en el respectivo proyecto. También

financia el capital de trabajo de actividades cuya capacidad de generación de recursos no permite el pago total dentro de los 359 días.

- 18.** Programa Sistema de Incentivos para la Sustentabilidad Agroambiental de los Suelos Agropecuarios - (SIRSD-S); Busca recuperar el potencial productivo de los suelos agropecuarios degradados y mantener los niveles de mejoramiento alcanzados en los predios de la Agricultura Familiar Campesina, INDAP financia hasta un 90% del costo total neto para la realización de labores y/o prácticas destinadas a la recuperación de los suelos agropecuarios degradados y/o a la mantención de los suelos agropecuarios ya recuperados, de acuerdo a la tabla de costos vigente del programa, también financia el costo de la asistencia técnica requerida para la formulación y, cuando corresponda, para la ejecución de los planes de manejo, el porcentaje restante deberá ser aportado por el postulante.
- 19.** Crédito de Largo Plazo Individual o Empresa para manejo de Bosque Nativo; Es un crédito de largo plazo individual o empresa, reajutable, que se entrega asociado a la bonificación que otorga el estado de Chile para el Manejo del Bosque Nativo, específicamente busca financiar parcialmente los costos de manejo del bosque nativo, en predios de pequeños propietarios forestales, que califiquen como tal, según la Ley N°20.283/2008, sobre recuperación del bosque nativo y fomento forestal; y que hayan recibido la asignación de la bonificación administrada por CONAF.
- 20.** Crédito Largo Plazo Individual o Empresas Enlace de Riego y Drenaje; Es un crédito de largo plazo individual o de empresa, reajutable, que se entrega asociado a la bonificación que otorga el estado de Chile para el fomento a la inversión en obras de riego y drenaje, establecido en la Ley N° 18.450 y sus modificaciones posteriores.
- 21.** Crédito de Corto Plazo de enlace para Inversiones; Es un crédito de corto plazo, no reajutable, de hasta 359 días, que financia los gastos asociados a las inversiones de los proyectos que tienen asignado el incentivo o bonificación de inversiones administrado por la División de Fomento mientras se hace efectiva la bonificación que se paga una vez ejecutadas y recepcionadas las inversiones.
- 22.** Crédito de largo plazo complementario para inversiones; Es un crédito de largo plazo reajutable, de hasta 10 años, que se entrega para financiar lo que corresponde al aporte propio para el desarrollo del proyecto aprobado, financia los gastos correspondientes al aporte propio del beneficiario, asociados a las inversiones de proyectos aprobados y con recursos de incentivos o bonificación de inversiones asignados.
- 23.** Programa de Estudios de Riego y Drenaje; Permite a los usuarios(as) de INDAP el acceso a formulación de proyectos de riego y drenaje como también acceso a consultorías para la optimización del uso del recurso hídrico en la producción silvoagropecuaria y actividades conexas. Cada dirección regional de INDAP determinará los períodos y plazos de postulación.
- 24.** Programa de Praderas Suplementarias y Recursos Forrajeros - (PPSRF); Contribuir al mejoramiento de la productividad y/o sustentabilidad de los sistemas ganaderos de la Agricultura Familiar Campesina afectados por la variabilidad en la disponibilidad de

forraje en períodos críticos, a través de establecimiento de praderas suplementarias y/o recursos forrajeros.

- 25.** Programa de Desarrollo de Inversiones - (PDI); Busca contribuir a la capitalización y/o modernización de los sistemas de producción silvoagropecuarios y/o conexos (turismo rural, artesanía, agregación de valor y servicios) de la Agricultura Familiar Campesina a través del cofinanciamiento de inversiones. INDAP financia hasta un 60% del valor total bruto de la inversión. Este valor puede llegar a 90% en el caso de proyectos de sustentabilidad ambiental, o bien de jóvenes, mujeres o pueblos originarios. El porcentaje restante, deberá ser aportado por el postulante en forma de aporte monetario o valorizado.
 - 26.** Programa de Riego Intrapredial – PRI; Busca contribuir al desarrollo productivo de la Agricultura Familiar Campesina a través del mejoramiento de la eficiencia de uso del agua de riego a nivel intrapredial y/o de la incorporación de nueva superficie de riego o drenaje a la producción. INDAP financia hasta un 90% del costo total bruto (incluido el IVA) de las inversiones requeridas para la ejecución de las obras. El 10 % restante, deberá ser aportado por el beneficiario.
 - 27.** Programa de Riego Asociativo – PRA; Busca contribuir al desarrollo productivo de la Agricultura Familiar Campesina, a través de la de la incorporación de nueva superficie de riego o drenaje a la producción y/o del aumento de la seguridad de riego en las áreas actualmente regadas. INDAP financia hasta un 90% del costo total bruto (incluido el IVA) de las inversiones requeridas para la ejecución de las obras. El 10 % restante, deberá ser aportado por el beneficiario.
28. Asesorías y Capacitación que entrega INDAP;
- Programa Bono Legal de Aguas (BLA)
 - Programa de Asesoría Técnica – (SAT)
 - Programa de Desarrollo Local - (PRODESAL)
 - Programa de Desarrollo Territorial Indígena INDAP-CONADI, PDTI
 - Programa de Asociatividad Económica -PAE
 - Programa Asesoría Técnica Especializada y Gestor Comercial
 - Programa de Alianzas Productivas - (PAP)
 - Sabores del Campo - Alimentos Procesados
 - Formación y Capacitación para Mujeres Campesinas (Convenio INDAP - PRODEMU)
 - Convenio INDAP-SENCE

Programas SERCOTEC;

1. **Capital Semilla Emprende;** Fondo concursable, que permite acceder a un subsidio de hasta \$3.500.000. Apoya la puesta en marcha de nuevos negocios con oportunidad de participar en el mercado. Entrega un financiamiento para el desarrollo de un proyecto de negocio, incluidas acciones de gestión empresarial \$1.500.000 inversiones en bienes necesarios por \$2.000.000. . El cofinanciamiento del beneficiario es de un 20%.
2. **Capital Abeja Emprende;** Fondo concursable, que permite acceder a un subsidio de hasta \$3.500.000. Es exclusivo para mujeres emprendedoras y apoya la puesta en marcha de nuevos negocios con oportunidad de participar en el mercado. El fondo financia acciones de gestión empresarial e inversiones en bienes necesarios para cumplir su objetivo.
3. **Redes de Oportunidades;** Servicio gratuito que apoya la generación de redes de trabajo entre micro y pequeños empresarios/as a través de la realización de encuentros empresariales que buscan la transferencia de conocimientos, el intercambio de experiencias y el desarrollo de vínculos comerciales entre los/as participantes.
4. **Formación Empresarial;** Es un servicio de Sercotec para micro y pequeños empresarios/as y emprendedores/as, que entrega conocimientos en temas de gestión y desarrollo de habilidades empresariales a través de capacitaciones, seminarios o talleres para contribuir a una adecuada puesta en marcha de los negocios, mejorar la gestión de estos y obtener mejores resultados.
5. **Crece, Fondo de Desarrollo de Negocios;** Fondo concursable, que permite acceder a un subsidio de hasta \$6.000.000 para desarrollo del plan de trabajo. Este monto se divide en hasta \$4.500.000 para destinar en inversiones. Hasta \$1.500.000 para acciones de gestión empresarial, como asistencias técnicas y capacitaciones. Se debe revisar en cada caso las bases para la postulación. quienes resulten seleccionados deben cofinanciar el 30% del total del proyecto, tanto para acciones de gestión empresarial como para inversiones. Para optar a estos fondos de apoyo se debe ser personas naturales y jurídicas, tengan iniciación de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos (SII), actividad económica debe ser coherente con la focalización, tengan ventas anuales entre 200 y 25.000 Unidades de Fomento (UF). Excepcionalmente, podrán postular las empresas que tengan menos de un año de existencia y ventas anuales demostrables inferiores a 200 UF. Para el caso de las cooperativas tienen que demostrar ventas netas anuales inferiores a 25.000 UF, en promedio por cada uno de sus asociados. Se excluyen las cooperativas de servicios financieros. El cofinanciamiento del beneficiario es de un 30%

6. **Digitaliza tu almacén;** Es un aporte de Sercotec de hasta \$1.850.000 para inversiones, asistencia técnica, capacitación, acciones de marketing y tecnologías digitales que aporten nuevos conocimientos para la gestión del almacén y la captura de nuevas oportunidades para el negocio.
7. **Redes de oportunidades;** Servicio que apoya la generación de redes de trabajo entre micro y pequeños empresarios/as a través de la realización de encuentros empresariales que buscan la transferencia de conocimientos, el intercambio de experiencias y el desarrollo de vínculos comerciales entre los/as participantes.
8. **Promoción y canales;** Servicio que apoya la participación de pequeñas empresas en ferias, eventos u otros espacios de comercialización, con el fin de facilitarles una vitrina que contribuya a la promoción y comercialización de sus productos o servicios, y a la generación de relaciones de negocio sostenidas en el tiempo.
9. **Mejora de Negocios;** Mejora Negocios es un subsidio no reembolsable de Sercotec que cofinancia la contratación de asesorías técnicas en diferentes materias por parte de micro y pequeñas empresas, para que puedan aumentar su productividad y mejorar la calidad de sus productos o servicios.
10. **Fondo juntos;** Juntos es un subsidio no reembolsable de Sercotec destinado al desarrollo de nuevos negocios asociativos o a la mejora de los ya existentes, impulsados por grupos de empresas o cooperativas para las cuales sería más difícil concretar estas iniciativas de manera individual.
11. **Gremios Nacionales;** Fortalecimiento de Confederaciones y Federaciones Nacionales, es un programa de Sercotec, destinado a fortalecer la asociatividad y la capacidad de gestión de federaciones y confederaciones de micro y pequeños empresarios, ambas de carácter nacional, existentes en el país. Para este año los postulantes deberán incluir dentro de su Plan de Trabajo el desarrollo de un piloto de carácter obligatorio, que involucre uno de los tres posibles ámbitos de intervención, Las actividades deberán desarrollarse en una región, localidad o grupo de empresarios de acuerdo a las necesidades de sus asociados. Este podrá ser vinculante al plan de trabajo o podrá ser el desarrollo de una nueva unidad.
12. **Barrios Comerciales;** El Programa de Fortalecimiento de Barrios Comerciales tiene como fin contribuir al aumento de la competitividad del comercio minorista y empresas de prestación de servicios de barrios comerciales. Su propósito u objetivo general es aumentar la capacidad de gestión y representatividad de las organizaciones de comerciantes para impulsar mejoras en la oferta comercial del barrio.

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

14. **Fondo Ferias libres;** Es un fondo concursable de convocatoria regional que tiene como objetivo fortalecer y modernizar las ferias libres del país. Para eso apoya la inversión en infraestructura y fortalecimiento de capacidades de los y las feriantes a través del financiamiento de proyectos que integren iniciativas de capacitación, digitalización, gestión de residuos y/u otros.

15. Portal de capacitación virtual de Sercotec; El portal de capacitación de Sercotec, ofrece cursos gratuitos de capacitación en línea a emprendedores y emprendedoras para que puedan aumentar sus competencias y capacidades en torno a una correcta puesta en marcha y gestión de su negocio. Entre los cursos disponibles destacan: técnicas de servicio orientadas al cliente, legislación laboral, formulación de planes de negocio y acceso a financiamiento, planificación de un negocio, marketing, gestión financiera.

16. Asesoría Jurídica; Entrega asesoría jurídica en materia del quehacer de los emprendedores, micro y pequeñas empresas, a fin de resolver dudas en temas laborales, tributarios contratos, cuestiones de índole comercial patentes municipales y otros temas como gremiales y/o cooperativas.

17. Centros de negocios SERCOTEC; Entregan asesoría individual y sin costo a los pequeños empresarios y emprendedores para que logren resultados efectivos en sus negocios.

Programas ProChile

- 1. PYMEXPORTA:** Programa dirigido a las PYME que no exportan, de cualquier Región del país, del Sector Industrias y Servicios. La idea es que las PYME que tengan potencial exportador cuenten con los instrumentos y apoyos adecuados a cada etapa y nivel de experiencia de la empresa. Los Centros PYME EXPORTA capacitan y apoyan a las PYME para que puedan llegar a mercados extranjeros, a elaborar planes exportadores que consideren logística, estrategias comerciales avanzadas, negociaciones en el exterior, y todas aquellas materias relacionadas con el proceso de inserción internacional.

Son un espacio físico con un profesional dedicado a atender exclusivamente a las pymes no exportadoras, ofrecen asesoría, capacitación e información, tres líneas de apoyo concreta para adaptarlas al mercado internacional, sumado al acceso a participar en las acciones de prospección en mercados internacionales contemplados en los planes sectoriales, así como en los otros instrumentos adaptados de ProChile, según corresponda a su etapa de desarrollo.

ProChile, CORFO y SERCOTEC se coordinarán a nivel regional, dando un servicio integral a las PYME en su proceso de internacionalización.

- 2. MUJEREXPORTA** es un programa que tiene el objetivo Impulsar, desarrollar y fortalecer el trabajo de empresas exportadoras y/o empresas maduras para exportar, a través de acciones de promoción tendientes a incorporarlas al comercio internacional, mejorando los niveles de equidad de género.

Mujeres empresarias

Con potencial exportador

- Exportadoras
- Dueña, socia o bien que participe en cargo de liderazgo de la empresa

Pertenciente a los sectores productivos de:

- Industrias
- Servicios
- Alimentos
- Industrias Creativas

Programas CONADI

Estructura Programática:

FIN: Contribuir al desarrollo integral de personas, comunidades y organizaciones indígenas, aportando a la consolidación de una sociedad chilena más equitativa que respeta los derechos y valores culturales de los pueblos originarios.

PROPÓSITO: Aumentar las dimensiones económica, cultural, ambiental y política del bienestar de las familias, comunidades y organizaciones indígenas, mediante la elaboración, implementación y evaluación de programas y proyectos especiales (pertinencia cultural, identitaria y de género).

Componente 2: Este componente se denomina “Gestión Social Indígena” y comprende cuatro líneas de intervención las cuales corresponden a:

- Planificación y Gestión Territorial
- Generación de competencias sociales para emprender
- Participación indígena.
- Asistencia Social.

Tiene por Objetivo, expandir las capacidades de personas y organizaciones indígenas en los ámbitos sociales, culturales, económicos y políticos a través de la generación de procesos participativos de planificación del territorio; y habilitación para el emprendimiento. Cabe mencionar que adicionalmente este componente permite atención social a personas y comunidades afectadas por catástrofes climáticas y frente a riesgos de extinción, territoriales, sociales y demográficos.

Componente 3: El componente se denomina “Fomento a la Economía Indígena”; éste componente se orienta a generar y consolidar emprendimientos, preferentemente con identidad cultural, a través de financiamiento de infraestructura productiva, implementación de alianzas productivas, fondos de apoyo al emprendimiento, capital de trabajo, certificación y apoyo a la comercialización.

Tiene por objetivo incrementar los activos productivos, generación de autoempleo y empleo, a emprendedores (as), productores (as) microempresarios (as) de origen indígena en zonas rurales y urbanas para crear o consolidar una actividad productiva y/o económica,

Área de Acción Componente de Fomento a la Economía Indígena:

- Inversión en activos productivos a personas y comunidades que se encuentren en las categorías de emprendedores, productores y microempresarios.
- Iniciativas de certificación de productos con identidad.
- Formalización de iniciativas productivas y económicas.
- Intercambio de experiencias, y promoción de emprendimientos urbanos y rurales, vía la participación en ferias, pasantías y giras especializadas.
- Financiamiento de Capital de Trabajo.
- Proyectos individuales o asociativos que reciben apoyo directo para la comercialización de sus bienes y/o servicios.
- Generación de Fondos concursables o instrumentos de fomento, prioritariamente en las áreas de turismo, alianzas productivas, emprendimiento y artesanía.
- Generación de convenios de complementariedad financiera con instituciones públicas o privadas, para la ejecución de iniciativas que fomenten el desarrollo económico de la población, la generación de redes de comercialización, la innovación, la certificación de productos indígenas y la generación de autoempleo.

Relacion de la situacion economica Regional, oportundiades para la EMT y trabajo de Gestores Estraetegicos Ltda.

De acuerdo a la situación económica de la región, analizada a través de diversos instrumentos tales como la Estrategia Regional de Desarrollo 2012-2022, Decreto 1490/2017 Zona de RezagoCosta Araucanía, Plan Impulso Araucanía, que no solo entregan reporte sobre las necesidades regionales, sino que a la vez destacan las oportunidades que ofrece la región en cuanto a áreas naturales de desarrollo, dadas por sus ventajas competitivas derivadas de sus particularidades tanto geográficas, de paisaje y del factor humano diverso que ofrece una oportunidad de desarrollo en múltiples áreas.

A partir de esos análisis es que se despendre la necesidad de contar con oportunidades materializadas en fondos dispuestos por las diversas entidades que van en apoyo a la EMT de la región de la Araucania, que debieran estar centrados en areas economías algunas emergentes otras mas consolidadas como Turismo, Agroindustria, Comercio y Servicios, y Energias renovables.

Desde Gestores Estratégicos Ltda., nos parece también relevante la incorporación de procesos y productos que contengan la innovación como elemento fundamental que aporta no solo al mantenimiento sino que al crecimiento y permanencia de las EMT a través del tiempo. Como País, la historia nos ha mostrado que la forma de que los emprendimientos se basan en la generación de valor, y que este no es estático en el tismo sino que evoluciona, que la competencia nos puede alcanzar pero que si la innovación se transforma en un componente que forma parte del ADN las oportunidades de trascender aumentan.

Muchas de las EMT, nacen de emprendimeintos familiares a partir de necesidades puntuales pero que luego se transforman el el sustento primordial de muchas familias y el icentivo es que a través del tiempo se consoliden y contnuen creciendo, en ese sentido estos programas que van en apoyo son una herramienta de gestión de política publica muy valiosa y necesaria para lograr este fin.

En Gestores Estratégicos, nos hemos especializado en este segmento económico por la trascendencia al desarrollo país y a la fiel creencia de que con un buen servicio es posible contribuir a su sostenibilidad, en especial porque en nuestra trayectoria vemos como las EMT, se constituyen también en generadoras de empleos y porque la energía aguerrida de quienes las constituyen son el principal motor de su existencia.

2. OFERTA TÉCNICA DEL OFERENTE.

2.1. Propuesta de la acción de fomento a desarrollar por el oferente: Objetivos de la acción, caracterización de potenciales beneficiarios a quien se dirigirá la acción de fomento, tamaño potencial del mercado de beneficiarios/as (ver en Anexo N° 3 los criterios regionales de focalización territorial, sectorial y perfil de clientes).

Basados en los estudios de CORFO consideramos dos supuestos básicos en que se basa la acción:

- a. Las unidades productivas de pequeña escala (microempresas); son o tienen el potencial de ser económicamente viables.
- b. Muchos de los problemas que entran en su desarrollo, especialmente aquellos relacionados con producción, tecnología y comercialización, pueden ser exitosamente enfrentados, si estas unidades tienen en forma individual y/o asociativa, un adecuado apoyo básico, organizado, y un apoyo administrativo y técnico, semejantes a aquellos disponibles para las empresas de mayor tamaño.

- **Objetivos de la acción**

Los objetivos para la acción propuestos por Gestores Estratégicos Ltda., tienen su fundamento en las líneas establecidas por entidades públicas que regulan el accionar de los Agentes Operadores intermediarios:

1.- El Ministerio de economía, define como parte de su accionar el **mejorar la competitividad** de las empresas de menor tamaño, entendidas como microempresas, pequeñas y medianas empresas, a través de iniciativas que afectan tanto la gestión interna de la empresa como el entorno de negocios en que éstas se desenvuelven.

2.- La definición de Sercotec, en orden a establecer que el rol de los AOI, está enfocado en el desarrollo territorial y fomento de actividades económicas de empresas de menor tamaño y emprendedores.

Indicando entonces que los AOI gestionaran y operaran el instrumento de fomento que Sercotec determine, cumpliendo con la focalización de los beneficiarios y sectores establecidos por las Direcciones Regionales a lo largo del país, maximizando el impacto de estos instrumentos en la actividad económica regional.

3.- El reglamento de los Agentes fija que se encargan de planificar, evaluar, supervisar y llevar el control administrativo y técnico de los recursos asignados a los instrumentos de fomento agenciados, para lo cual realizan actividades de generación y captación de demanda, además proveen de una asesoría especializada a los beneficiarios.

Con lo anterior como antecedente, consideramos como **objetivo de la acción** propuesto por Gestores Estratégicos Ltda.,

Fortalecer y mejorar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas de la Region de la Araucania, mediante una estrategia de acompañamiento en la reflexión del aprovechamiento de las fortalezas y el reconocimiento de las oportunidades que implican direccionar los recursos obtenidos de forma más eficiente permitiendo una integración regional, mejora en su productividad y la apertura comercial.

Consideramos también como un objetivo de la acción, promover la vinculación de las pymes con otras empresas, entidades como cámaras de comercio, turismo, publicas como indap,

municipios, entre otros que generen sinergias, que dinamicen su participación en la cadena de valor, estimular los encadenamientos productivos.

El desarrollo de las diferentes actividades contará con cinco principios fuerza:

a) **Sustento estratégico:** Impulsado Sercotec, en su rol de ente público regional que enmarca su accionar en políticas públicas.

b) **Cooperación:** Trabajo cooperativo en la élite beneficiario-Sercotec-consultor, lo que se comprende como un trabajo en que las partes mantienen un dialogo fluido que permite la optimización de la utilización de los recursos asignados.

c) **Coordinación interinstitucional:** Consiste en generar sinergias de las redes regionales, para aprovechar las experiencias y capacidades propias de cada institución dirigidas al fortalecimiento empresarial (municipios, sence, u otra).

d) **Sustentabilidad:** Considerando aspectos como cuidado y respeto a las tradiciones, entorno ambiental, y capacidad de mantenerse en el tiempo.

e) **Innovacion:** comprendemos que en los mercados actuales la Capacidad de innovar en prodctos, procesos y servicios, es una forma de generar valor.

- **Caracterización de potenciales beneficiarios a quien se dirigirá la acción de fomento, tamaño potencial del mercado de beneficiarios/as.**

Basados en nuestra experiencia en la ejecución de la amplia variedad de programas y/o instrumentos dispuestos por Sercotec, se debe hacer mención, a que la caracterización de los potenciales beneficiarios y al tamaño potencial del mercado está en directa relación al tipo de instrumentos a implementar, dado que ello determina entonces los requisitos a cumplir para acceder al instrumento en cuestión, que se basa en una priorización sustentada en aspectos económicos, sociales y políticas de desarrollo de la Región la Araucanía.

Así mismo, a través de un estudio de 2012, del Ministerio de economía se concluye que la principal motivación de los emprendedores para iniciar su actividad independiente es desear tener una empresa propia en un 42% de los casos. Dentro de esta motivación, a un 31% lo mueve tomar sus propias decisiones y a un 26% obtener el fruto de su trabajo. En las empresas micro y pequeñas las motivaciones por necesidad son importantes en un 23% y en un 12%, respectivamente.

- Focalización en empresas de menor tamaño: Empresarios/as con iniciación de actividades en primera categoría, con domicilio comercial en las comunas del territorio regional, preferentemente de actividades económicas pertenecientes a los rubros de industria manufacturera metálica y no metálica, turismo, comercio y servicios, con ventas demostrables de hasta 25.000 UF al año.
- Emprendedores/as mayores de 18 años, con domicilio en el territorio que estén desarrollando su actividad informal, preferentemente con negocios funcionando en sectores de industria manufacturera metálica y no metálica, turismo, comercio y servicios.
- En resumen, reconocer que las actividades anteriores, concentran la mayor fuente generadora de oportunidades de negocios para pymes, y emprendedores locales dada la naturaleza del territorio.

La justificación de focalización en empresas de menor tamaño radica en los siguientes aspectos:

- Las empresas deberán estar formalizadas ante el Sii, con ventas demostrables, sin deudas previsionales y tributarias.

- Domicilio comercial de casa matriz de la empresa en comunas de la Región. No se considerará año de antigüedad a las empresas formalizadas de menor tamaño.
- Los emprendedores/as no deberán estar formalizados ante el Sii en primera categoría.
- No podrán participar en programas de emprendimiento las personas naturales que participan como socios en organizaciones y/o sociedades comerciales con iniciación de actividades en Sii en primera categoría.

Observaciones: No haber obtenido subsidios (regulares, en administración o FNDR) de Sercotec, a nivel nacional exceptuando los emprendimientos en etapa inicial. No podrán beneficiarse las personas que trabajen en SSPP, plantas municipales, instituciones del estado.

De acuerdo al **anexo 3** de las bases de la licitación, se tiene en cuenta dos criterios principales de focalización:

1.- Territorial : En este aspecto, Gestores Estratégicos Ltda., propone un trabajo que abarca de acuerdo a la focalización establecida en los instrumentos de desarrollo identificados **ERD 2012-2022**, a) Andina.: Lonquimay, Vilcún, Curacautín, Cunco, Melipeuco. b) Valle Central.: Victoria, Perquenco, Lautaro. c) Lacustre.: Curarrehue, Pucon, Villarrica. d) Malleco Norte.: Renaico, Collipulli, Ercilla. e) Nahuelbuta.: Puren, Lumaco, Los Sauces, Traiguén, Galvarino, Cholchol. f) Ríos y Mar.: Nueva Imperial, Carahue, Puerto Saavedra, Teodoro Schmidt, Toltén. g) Temuco –Padre Las Casas.: Temuco, Padre Las Casas. h) Cautín Sur.: Loncoche, Pitrufquén, Gorbea, Freire.

Territorios definidos en Plan Impulso Araucanía Eje Estratégico Turismo: a) Lacustre. Villarrica, Pucon. b) Nahuelbuta.: Los Sauces, Puren, Traiguén, Lumaco, Angol. c) Costa. Carahue, Saavedra, Tolten, Teodoro Schmidt. d) Andina. Lonquimay, Curacautín, Melipeuco, Cunco, Vilcún, Curarrehue. e) Temuco y alrededores. Temuco, Nueva Imperial, Freire, Lautaro.

Decreto 1490/2017 Zona de Rezago Costa Araucanía a) Comunas de Nueva Imperial, Carahue, Saavedra, Tolten Schmid

Sugerimos el apoyo en municipios, radios locales, cámaras de comercio, juntas de vecinos, entre otras entidades territoriales que puedan ser facilitadores de la información, a modo de cubrir el espacio territorial de manera más completa y rápida, alcanzando una cobertura mínima que permitan la difusión de los distintos instrumentos disponibles para ser postulados junto a sus requisitos de presentación.

2.- Perfil de clientes : Este elemento de focalización, nos dirige a dar cobertura a diversos aspectos como Focalización en:

- ✓ Nivel de formalización: ● Emprendedores ● Empresarios
- ✓ Tamaño empresa: ● Microempresa ● Pequeña empresa
- ✓ Tipo de asociación: ● Gremios ● Cooperativas ● Ferias Libres
- ✓ Características personales del empresario/ emprendedor: ● Mujer ● Adulto Mejor (mayor de 60 años) ● Joven (hasta 30 años) ● Etnia (Mapuche) entre otros.

3.- Criterio sectorial, de acuerdo a los fundamentos ya identificados, surgen en la región como sectores estratégicos ● Turismo, ● Agroindustria, ● Comercio y servicios ● Energías renovables. No obstante lo anterior, y a partir de la experiencia, desde Gestores Estraetegicos nos parece relevante poner en valor la importancia de la incorporación del elemento innovador como característica a potenciar en la medida que sea posible a la actividad.

• **Propuesta de la acción de fomento, descripción de las acciones,**

Servicios ofertados:

Ofrecemos realizar el proceso solicitado por SERCOTEC, en cada una de las etapas, con las focalizaciones territoriales, perfiles y sectores económicos de la región de la Araucanía:

• Apoyo a la postulación	• Supervisión
• Evaluación	• Seguimiento
• Asesoría	• Rendición de recursos
• Acompañamiento	

Además de todas aquellas acciones emanadas de la operación de los instrumentos agenciados y lo que se establezca en el acuerdo de desempeño anual

El primer contacto puede originarse por instrucción de Dirección Regional o por iniciativa propia con los potenciales postulantes, que soliciten información sobre los programas abiertos de SERCOTEC. Así mismo, Gestores Estratégicos Ltda., dispondrá en su página web de la información, así mismo recurrirá a aplicaciones digitales como Facebook, Instagram, Twitter u otro mecanismo digital de comunicación para apoyar la difusión de los programas que sea previamente visado y autorizado por SERCOTEC, tanto en el mecanismo como en el mensaje.

Apoyo a la postulación asesoría para realizar tu postulación de manera adecuada: Este servicio contempla un apoyo al postulante, la idea es que el postulante comprenda que es lo que debe presentar y entregue información veraz, completa, fidedigna y pueda realizar su postulación. Gestores Estratégicos Ltda., responderá y apoyará de forma presencial, telefónica y/o electrónica de acuerdo a cada necesidad.

Cuando sea instruido por SERCOTEC, se realizaran talleres y/o atención personalizada al postulante.

Las metodologías a utilizar son las siguientes

- a) Canvas
- b) Lienzo
- c) Elevator Pitch

- **Metodología Canvas**

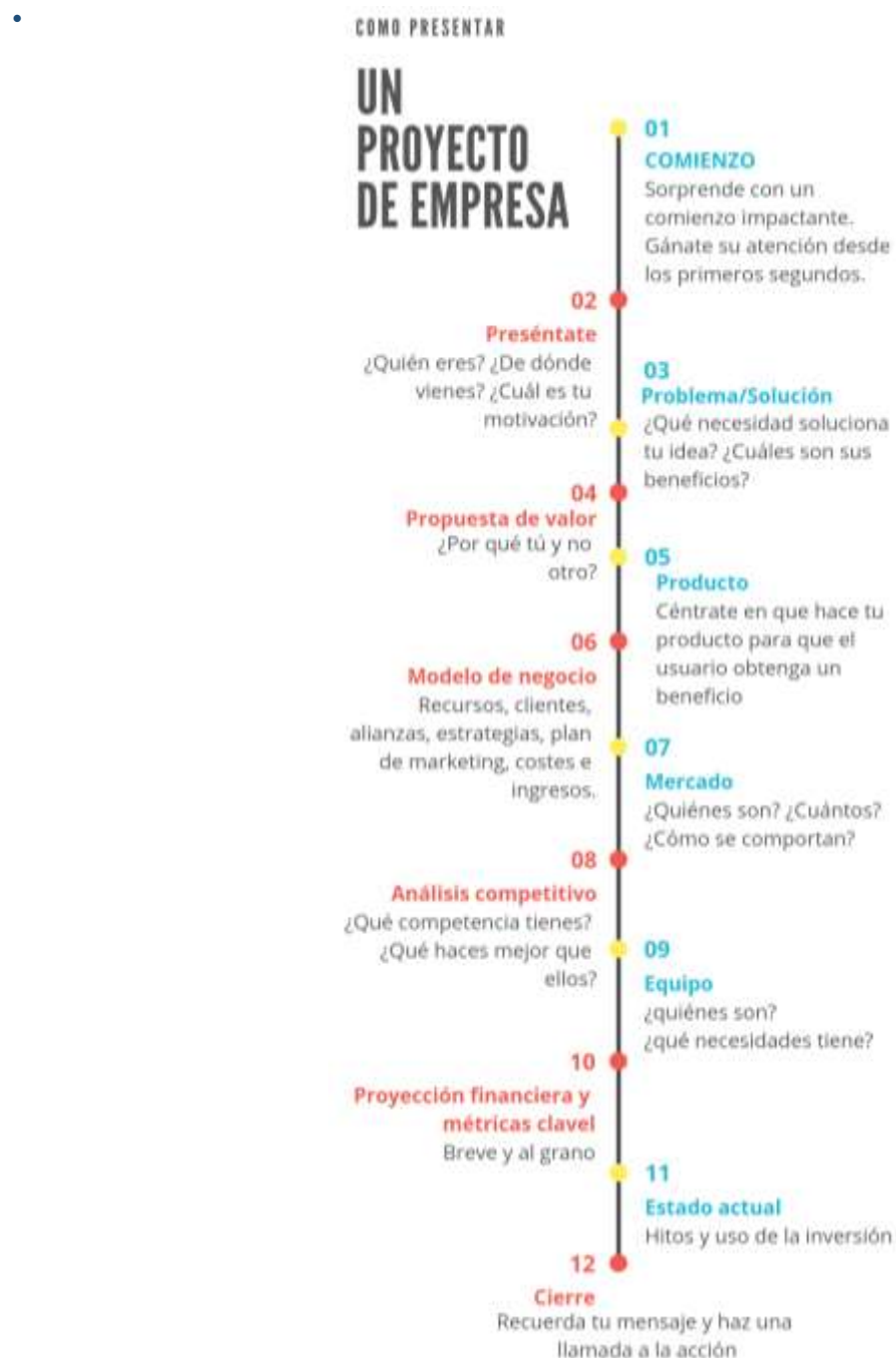
El modelo Canvas es una forma fácil de simplificar 4 grandes áreas del negocio como lo son: clientes, proveedores, infraestructura y viabilidad económica. Estas a su vez son analizadas desde 9 aspectos:

- a. **Segmento de clientes/mercado:** En este espacio se define de forma detallada el segmento de personas al que va dirigido la idea de negocio. (Clientes potenciales, mercado objetivo).
- b. **Propuesta de valor:** definir las necesidades que se están satisfaciendo, qué problema se ayuda a resolver y que tienen de diferente este proyecto a todas las empresas que ya existen, determina la razón de ser de cada emprendimiento, así como sus principales líneas de negocio, productos y servicios.
- c. **Canales:** canal de distribución y de comunicación que mejor funcionará para hacerle llegar el producto al cliente.
- d. **Relación con los clientes:** cómo va a ser el trato con el cliente. Lo más importante es definir cuál es la manera más adecuada para relacionarse con los clientes, de acuerdo con la propuesta de valor definida.
- e. **Flujo o fuente de ingresos:** El emprendedor debe proyectar sus ingresos con base en las ventas de cada una de las líneas de negocio, producto o servicios definidos en su oferta de valor.

- f. **Recursos clave:** Son aquellos recursos fundamentales para garantizar el desarrollo de las líneas de negocio, productos y servicios establecidos, por ejemplo; recursos de conocimiento, tecnología y capital que debe tener un emprendedor en sectores como software, consultoría, diseño, etc.
- g. **Actividades clave:** acciones que deben implementar para llevar a cabo el negocio: procesos de diseño, comercialización o producción, dependiendo de la oferta de valor definida.
- h. **Socios clave:** alianzas estratégicas que se deben generar para conseguir las metas propuestas: con proveedores, gremios, universidades, clientes, entre otros.
- i. **Estructura de costos:** gastos fijos y variables que pueden existir. La estructura de costos es fundamental para definir la viabilidad financiera de un emprendimiento.

<p>8</p> <p>Socios claves: ¿Qué pueden hacer los socios mejor que tu o con un coste menor y, por tanto, enriquecer tu modelo de negocio?</p>	<p>7</p> <p>Actividades clave: ¿Qué actividades clave hay que desarrollar?</p>	<p>2</p> <p>Propuesta de valor: ¿Qué problema solucionamos? ¿Qué necesidad satisfacemos? ¿Qué beneficios aporta?</p>	<p>4</p> <p>Relación con los clientes: ¿Qué tipo de relación buscas generar?</p>	<p>1</p> <p>Segmento de clientes: ¿A quién nos dirigimos? ¿Qué segmentos consideramos? ¿Cuáles son prioritarios?</p>
<p>6</p> <p>Recursos clave: ¿Qué recursos clave requiere tu modelo de negocio?</p>			<p>3</p> <p>Canales: ¿A través de que canales/medios contactarás y atenderás a tus clientes?</p>	
<p>9</p> <p>Estructura de costes: ¿Cuál es la estructura de costes de tu modelo de negocio?</p>			<p>5</p> <p>Flujos de Ingresos: ¿Qué valor están dispuestos a pagar tus clientes por tu solución y mediante que formas de pago? ¿Qué márgenes obtengo?</p>	

- **Metodología de Elevator Pitch** Es un discurso sobre el emprendedor y lo que hace. En este discurso tienes que tratar de condensar lo más relevante sobre el negocio en unos 30-40 segundos (lo que dura un trayecto en un ascensor, de ahí su nombre “discurso del ascensor”) obteniendo como resultado una entrevista o reunión con esa persona para más adelante.



Evaluación y selección la etapa de evaluación esta compuesta por una serie de subetapas que la iniciativa presentada debe ir sortando para continuar en el concurso y que dará como resultado la selección preliminar del proyecto:

- a) **Admisibilidad automática:** corresponde a la revisión de todos los campos solicitados al realizar la postulación y de la documentación anexa que debió ser ingresada al momento de la postulación, realizada automáticamente a través de la plataforma de postulación, y para los de validación manual, por el Agente, lo que determinará quienes podrán enviar el formulario de postulación

Finalizado el plazo para la postulación, se abrirá un período de 5 (cinco) días hábiles, en el cual los postulantes podrán apelar, en caso de no haber podido enviar el formulario de postulación, debido al no cumplimiento de alguno de los requisitos de admisibilidad establecidos. Para lo anterior, deberá presentar al Agente Operador correspondiente, los antecedentes necesarios que acrediten dicho cumplimiento, los cuales serán revisados y, en los casos que corresponda, se procederá a cambiar su estado a admisible.

- b) **Evaluación Técnica:** Durante esta etapa el Gestores Estratégicos Ltda., y Sercotec evaluarán y / o analizarán los Planes de Trabajo postulados que previamente hayan cumplido con los requisitos de admisibilidad establecidos en estas Bases, y hayan pasado el puntaje de corte en función de la disponibilidad presupuestaria:

b.a Evaluación del formulario Plan de Trabajo y antecedentes entregados Esta evaluación será realizada por el Gestores Estratégicos Ltda., con el objeto de verificar el cumplimiento de lo establecido en las bases y anexos de postulación, y la evaluación de los criterios territoriales. por el postulante según el tipo de convocatoria como por ejemplo Certificado de Deudas Tributarias, Certificado de antecedentes Laborales y Previsionales, etc., para implementar un Negocio, Entrevista al emprendedor/a y Evaluación de terreno según corresponda y/o especifiquen las bases del programa en particular.

b.b Evaluación Entrevista/video del emprendedor/a pich: Esta evaluación será realizada por Gestores Estratégicos Ltda., con el objeto de contar con una visión particular del postulante según corresponda al tipo de postulación que establezcan las bases de postulación.

- c) **Evaluación de Terreno:** Esta evaluación es realizada por Gestores Estratégicos Ltda., con el objetivo de verificar la veracidad de la información contenida en el Plan de Negocios, situación del emprendimiento postulado y condiciones para capturar la oportunidad de negocio presentada en su proyecto. Además, se evaluarán los criterios territoriales definidos por Sercotec.

El resultado de cada etapa de evaluación considerará una nota de hasta dos decimales. Por lo tanto, en caso de que una nota contenga más de dos decimales, se aproximará a la centésima superior si el tercer decimal es igual o superior a 5 y se mantendrá la centésima si el tercer decimal es inferior a 5. Por ejemplo; en el caso de obtener una nota igual a 5,546 la nota será aproximada a 5,55; y en caso de ser nota 6,154 la nota será aproximada a 6,15. Esto dependiendo del tipo de postulación o lo que establezcan las bases específicas del programa postulado

Como metodología de trabajo para evaluar y seleccionar Gestores Estratégicos Ltda. propone utilizar el procedimiento propuesto por Hudson & Michael, 2005, consistente en definir y separar los pasos diferentes “selección inicial” y luego “evaluación”. Esto permite enfocarse en cada “selección inicial” que es la instancia donde se busca descartar rápidamente los proyectos que no cumplen las características deseadas, pero sin entrar al nivel de detalle y profundidad requerido en la instancia de “evaluación”.

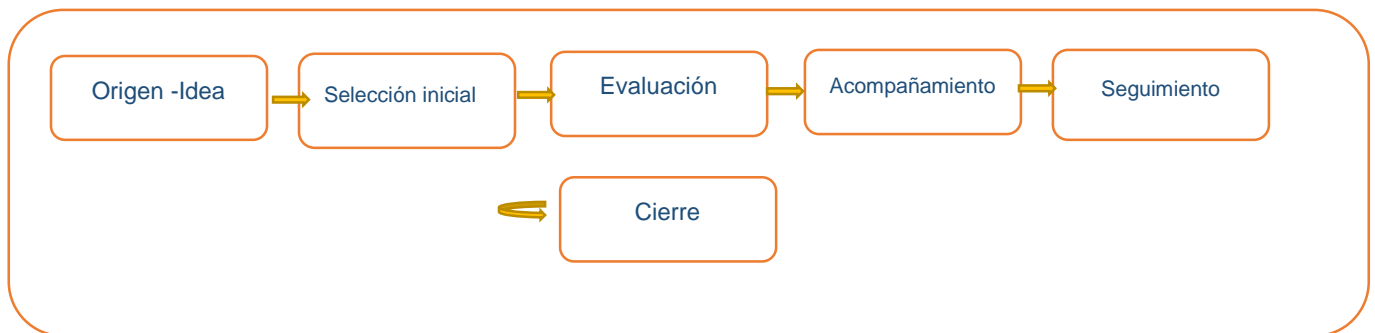


Figure Modelo Hudson & Michael, 2005

El siguiente paso es identificar las categorías de evaluación las que se establecerán de acuerdo a las bases del respectivo concurso y la Escala de ponderación, para ello utilizaremos como referencia las metodologías combinadas de los siguientes autores, que formulan aspectos a evaluar y establecen ponderaciones a cada factor; tales como: Zacharakis 2000, Rose, David 2014 y MacMillan, quienes cada uno por separado diseño variables a analizar.

Para ejemplificar el método, presentamos una propuesta el siguiente cuadro de categorías para capital emprende – (semilla, Abeja, y adulto mayor), ajustable a cada concurso que debe ser visado y autorizado por el mandante SERCOTEC:

Formulario Idea de Negocio 60%

Criterio CANVAS	Modelo	Rúbrica	Nota	Ponderación criterio	Ponderación Final
Clientes		postulante describe las características de al menos 2 segmentos de clientes a los cuales enfocará su producto/servicio.	7	15%	80%
		postulante describe las características de al menos 1 segmento de clientes a los cuales enfocará su producto/servicio.	5		
		postulante solo menciona a los clientes al cual enfocará su producto/servicio, sin describir las características de los mismos.	3		
		postulante no menciona ni describe segmentos de clientes a los cuales enfocará su producto/servicio	1		
Oferta de Valor/Elemento diferenciador		postulante describe la oferta de valor para al menos 2 de los segmentos de clientes identificados anteriormente.	7	20%	
		postulante describe la oferta de valor para al menos 1 de los segmentos de clientes identificados anteriormente	5		
		postulante describe su oferta de valor, sin mencionar a qué segmento pertenecen	3		
		postulante no describe su respectiva oferta de valor	1		
Canales de distribución/atención		postulante describe canales de distribución para al menos 2 segmentos de clientes, justificando por qué utilizará cada uno	7	10%	
		postulante describe canales de distribución para al menos 1 segmento	5		

	de clientes, justificando por qué lo utilizará			
	postulante describe canales de distribución, sin mencionar a qué segmento de clientes pertenecen y/o por qué se utilizarán	3		
	postulante no describe canales de distribución, ni menciona a qué segmento de clientes pertenecen.	1		
Relación con los clientes	postulante describe y justifica la relación con el cliente en al menos 2 segmentos	7	10%	
	postulante describe y justifica la relación con el cliente en al menos 1 segmento.	5		
	postulante solo describe la relación con el cliente, sin mencionar a qué segmento pertenecen y/o cuál es su justificación	3		
	postulante no describe la relación con el cliente en ningún segmento.	1		
Ingresos	postulante describe cada uno de los ingresos de su negocio y a través de qué medios los percibirá.	7	10%	
	postulante describe los ingresos de su 10 % negocio, sin mencionar través de qué medios los percibirá.	4		
	postulante no describe qué ingresos ni tampoco a través de qué medios los percibirá	1		
Recursos clave	postulante describe al menos 3 de los principales recursos clave, necesarios para que su oferta de valor llegue a sus clientes	7	10%	
	postulante describe al menos 2 de los principales recursos clave,	5		

	postulante describe al menos 1 de los principales recursos clave,	3		
	postulante no describe los recursos claves, necesarios para que su oferta de valor llegue a sus clientes.	1		
Actividades clave	Postulante describe al menos 3 de las principales actividades clave, necesarias para que su oferta de valor llegue a sus clientes	7	10%	
	Postulante describe al menos 3 de las principales actividades clave	5		
	Postulante describe al menos 2 de las principales actividades clave	3		
	Postulante no describe las principales actividades clave, necesarias para que su oferta de valor llegue a sus clientes.	1		
Costos	Postulante describe la estructura de costos de su idea de negocio, identificando costos fijos y costos variables de cada recurso y actividad clave	7	10%	
	Postulante describe la estructura de costos de su idea de negocio, identificando costos fijos y costos variables, sin asociarlos a recursos ni actividades claves	5		
	Postulante describe la estructura de costos sin separar entre costos fijos y variables. Además no los asocia a recursos ni actividades claves	3		
	Postulante no es capaz de describir la estructura de costos de su idea de negocio	1		

Alianzas clave	Postulante describe a lo menos 3 alianzas clave que pueden mejorar la satisfacción de sus actuales y/o potenciales clientes	7	5%	
	Postulante describe a lo menos 2 alianza clave	5		
	Postulante describe a lo menos 1 alianza clave	3		
	Postulante no describe alianzas clave	1		
Coherencia Global de la Idea de Negocio	Se puede observar un alto nivel de coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los segmento/s de clientes descritos y la oferta de valor, lo cual se ve reflejado también en los demás criterios de evaluación	7	100%	20%
	Se puede observar un alto nivel de coherencia en la idea de negocio formulada	5		
	Se puede observar un bajo nivel de coherencia en la idea de negocio formulada,	3		
	No existe coherencia en la idea de negocio formulada	1		

Video de Presentación, Pitch 40%

Criterio CANVAS	Modelo	Rúbrica	Nota	Ponderación
Presentación emprendedor		Emprendedor se presenta, mencionando tanto su nombre, como la empresa o emprendimiento que representa y su respectivo cargo	7	15%
		Emprendedor se presenta por su nombre, pero no hace mención al emprendimiento o empresa que representa, ni el cargo que tiene en esta	5	
		Emprendedor no hace mención a su nombre, solo al emprendimiento que representa.	3	
		Emprendedor no se presenta ni hace mención a su emprendimiento o empresa.	1	
Descripción de la problemática de Negocio a resolver y potenciales clientes		Emprendedor describe el problema de negocio que resuelve con su idea y a qué clientes está dirigido. Se apoya además en estadísticas.	7	30%
		Emprendedor describe el problema de negocio que resuelve con su idea y a qué clientes está dirigido, pero no se apoya en estadísticas.	5	
		Emprendedor solo describe el problema, sin identificar a quién está dirigido; o solo hace mención a potenciales clientes.	3	
		Emprendedor no describe el problema de negocio ni a qué clientes está dirigido	1	
Descripción de la solución, oferta de valor y elementos que diferencian		Emprendedor describe la solución propuesta a la problemática de negocio, mencionando elementos diferenciadores de su oferta de valor.	7	40%
		Emprendedor describe la solución propuesta a la problemática de negocio, sin mencionar elementos diferenciadores de su oferta de valor.	5	

	Emprendedor solo describe su oferta de valor, sin hablar de la solución a la cual está dirigida	3	
	Emprendedor no describe solución ni oferta de valor	1	
Evaluación Global del Video Pitch	En este ítem se evaluará la claridad en el relato, la efectividad en el uso del tiempo asignado, la coherencia con el formulario (Canvas), la convicción de la emprendedora, así como elementos innovadores de la presentación, como mostrar su/s producto/s o servicio/s, que se apoyen de material didáctico, que busquen formas diferentes de presentarse haciendo más atractivo el enganche, etc. El puntaje será entregado por el evaluador en función a lo visto en el video, considerando una	escala del 1 al 7.	15%

La Comisión de Evaluación Regional (CER) es una instancia en la cual se realiza la evaluación técnica y financiera de los proyectos, integrada por el Director/a Regional de SERCOTEC o quien lo represente, al menos dos profesionales de SERCOTEC y adicionalmente cuando se requiera, al menos un profesional de otra institución dedicada al fomento. Esta Comisión de Evaluación Regional (CER) se establecerá salvaguardando la integridad, probidad, ecuanimidad y transparencia del proceso, incorporando en el Acta de Evaluación correspondiente una declaración de todos los miembros que lo componen, señalando que han cumplido con estos principios para la realización de su función

Luego, como resultado de la ponderación de notas de cada uno de los proyectos, se obtendrá un Ranking Final, para la determinación del listado de ganadores y lista de espera, determinado según presupuesto asignado por cada programa y monto de subsidio establecido por las bases para cada beneficiario.

Etapas de asesoría

Los/las postulantes que resulten seleccionados/as deberán formalizar su relación con SERCOTEC, a través de la firma de un contrato entre el Agente Operador Intermediario y el beneficiario/a, en el cual se estipulen los derechos y obligaciones de las partes. La Dirección Regional informará oportunamente el procedimiento y condiciones para su materialización.

a.- Fase de Asesoría. Se implementa al inicio de la ejecución del proyecto donde Gestores Estratégicos Ltda., asesora al emprendedor/a proponiendo posibles mejoras al Plan de Negocios seleccionado, además de diseñar una planificación teórica para la ejecución del mismo dentro de los plazos establecidos por el Contrato. (Puede utilizarse metodología Canvas, como instrumento de análisis conjunto entre el beneficiario y el consultor, que ayude a optimizar la aplicación de los recursos). En esta etapa se potenciará que el beneficiario comprenda como el análisis del mercado y de sus propias potencialidades debe ser considerado al momento de definir la aplicación y destinación de los recursos. Así mismo, a partir de nuestro principio institucional de sostenibilidad, se propenderá a que el usuario incorpore nuevas tecnologías respetuosas con el medio ambiente, y con las relaciones con la comunidad, que son pilares de desarrollo de los territorios y forman parte de las líneas estratégicas declaradas por el gobierno.

A través de nuestra experiencia hemos instalado metodologías que mejoran el proceso de asesoría que se resumen en lo siguiente:

- **Modelo DIDPAC** destinado a crear un vínculo de confianza asesor-emprendedor:

Con estos ejes claros, asesor y emprendedor revisan el plan de negocios y en conjunto y

- **Deliberar:** Planificación de la estrategia de la aproximación
- **Introducir:** buscar y crear sintonía con el cliente para empezar a construir una relación positiva y a hacer intervenciones positivas uno a uno o en grupo.
- **Diagnosticar:** Investigar a tu cliente: sus necesidades, sus deseos, su situación
- **Tender Puentes:** Desarrollar una estrategia que defina las necesidades del cliente y facilite las acciones como asesor.
- **Acordar:** Llegar a un acuerdo sobre las vías de solución con el usuario.
- **Construir:** Construir una relación con el usuario por si es necesario repetir el ciclo DIDPAC.

realizan ajustes de ser necesario, por ello es necesario identificar los puntos clave del negocio, tanto para asegurar su supervivencia como para crear una base sólida de crecimiento, el asesor y el emprendedor evaluarán el rendimiento actual en tres áreas clave:

- Marketing
- Operaciones
- Estado financiero

El crecimiento empresarial se puede dar mediante:

- a) el desarrollo de productos o mercados rentables (mayor efectividad),
- b) la mejora de los procesos mediante los que se hacen cosas (mayor eficiencia), o
- c) una combinación de ambas metodologías.

Los pequeños negocios suelen planificar su desarrollo alrededor de oportunidades específicas representadas por productos, mercados y procesos. En muy pocas ocasiones desarrollan un plan o estrategia corporativa. Para la mayor parte de las pequeñas empresas, el crecimiento es involuntario: simplemente sucede. Surge a raíz del éxito diario a la hora de solucionar problemas y aprovechar las oportunidades de un modo flexible.

El asesor:

- Aconseja sobre la empresa o sobre un nuevo desarrollo específico.
- Ayuda en la preparación del nuevo plan, desarrollado de acuerdo a la metodología

CANVAS

- Presenta los ajustes a SERCOTEC, para que ellos autoricen la reasignación de los recursos

Este proceso busca que el emprendedor reconozca y comprenda los problemas y oportunidades, liderar el desarrollo y responsabilizarse de las soluciones.

Fase de Desarrollo Se llevarán a cabo el conjunto de actividades necesarias para la implementación del Plan de Trabajo; es decir, las Inversiones identificadas y las Acciones de Gestión Empresarial que derivan de la primera fase

Formalización Etapa de Desarrollo Previo a la firma del contrato, los beneficiarios/as deben acompañar verificadores de los requisitos de formalización descritos en de las bases de convocatoria, que se detallan

- Aporte empresarial exigido, de acuerdo a bases de convocatoria respectiva
- Documentación que acredite iniciación de actividades ante el SII, en primera categoría. Este inicio de actividades debe tener fecha posterior al inicio de la convocatoria, puede ser realizado con el RUT del beneficiario o con una nueva personalidad jurídica donde el beneficiario/a debe ser el representante legal y contar con al menos el 51% del capital social. Finalmente, el inicio de actividades deberá contar con al menos una actividad económica coherente con el rubro del Plan de Trabajo postulado y aprobado.
- Declaración Jurada de probidad • Declaración Jurada de no consanguinidad

• **Modelo de negocio**

El Modelo de Negocio contiene los objetivos y descripción del proyecto que el beneficiario va a ejecutar. El Modelo de Negocio contiene los siguientes ámbitos:

N°	ÁMBITO
1	Oportunidad de mercado
2	Producto no servicio
3	Clientes
4	Operaciones del negocio
5	Logística del emprendimiento
6	Proyecciones del negocio
7	Recursos no monetarios asociados
8	Resultados esperados
9	Permisos adicionales
10	Fuentes de ingresos
11	Estructura de costos

• **Estructura de financiamiento**

La Estructura de Financiamiento contiene las actividades de Acciones de Gestión Empresarial e Inversión para la implementación del negocio.

	Ítem	Sub -Ítem	Subsidio SERCOTEC	Aporte Empresarial (10%)	Total Ítem	Observación
	Asistencia Técnica y Asesoría en Gestión	Asistencia Técnica y Asesoría en Gestión		Auto completado	Auto completado	El Total de Aporte de Sercotec en Acciones de Gestión
	Capacitación	Capacitación		Auto completado	Auto completado	

Acciones de Gestión Empresarial	Acciones de Marketing	Ferias, exposiciones, eventos		Auto completado	Auto completado	Empresarial debe tener un mínimo obligatorio de \$200.000.- y un máximo opcional de \$500.000.-
		Promoción, publicidad y difusión	Min. \$ 200.000.-	Auto completado	Auto completado	
		Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías		Auto completado	Auto completado	
	Gastos de formalización (constitución de empresas)	Gastos de constitución de empresas		Auto completado	Auto completado	
	TOTAL		Min. \$ 200.000. Max. \$ 500.000.	Auto completado	Auto completado	El aporte empresarial deberá ser el 10% del valor de subsidio solicitado para cada uno de los ítems o subtemas de Acciones de Gestión Empresarial.

Ejemplo de Cuadro Presupuestario para Inversiones

Ítem	Sub-ítem	Subsidio SERCOTEC	Aporte Empresarial	Total Ítem	Observación
			(10%)		

Inversiones	Activos	Activos Fijos		Auto completado	Auto completado	Sin restricción
		Activos Intangibles		Auto completado	Auto completado	Sin restricción
	Infraestructura	Habilitación de Infraestructura		Auto completado	Auto completado	100%, si es propietario/a, usufructuario/a o comodatario/a; Máximo 30%, si acredita otras condiciones % sobre el Total del Proyecto de Inversión
	Capital de Trabajo	Nuevas contrataciones		Auto completado	Auto completado	Máximo 30% del monto total de inversiones.
		Nuevos arriendos		Auto completado	Auto completado	(Cof. Sercotec más Aporte Empresarial)
		Mat. Primas y materiales		Auto completado	Auto completado	% sobre el total del Proyecto, total de Inversión.
		Mercadería		Auto completado	Auto completado	
TOTAL		Min \$ 1 Max. \$ 2.900.000.-	Auto completado	Auto completado	El aporte empresarial deberá ser el 10% del valor de subsidio solicitado para cada	

						uno de los ítems o subítems de Inversión.
--	--	--	--	--	--	---

Al final de esta etapa, Gestores Estratégicos Ltda., hará entrega de un informe a la Dirección Regional de Sercotec que contenga, el Plan de Trabajo formulado y, todas las actividades realizadas, con sus respectivos medios de verificación, en el marco de la formulación del Plan de Trabajo a implementar.

Este informe estará aprobado y firmado por el beneficiario/a y debe ser coherente con la Idea de Negocio postulada y sancionada por el CER y será revisado por Sercotec para su aprobación, quien podrá solicitar ajustes al Plan de Trabajo formulado. Antes de comenzar la ejecución de las actividades establecidas en el Plan de Trabajo, éste debe ser aprobado por el/la Ejecutivo/a de Fomento correspondiente.

Gestores Estratégicos Ltda., presentara este informe a la Dirección Regional de Sercotec, en un plazo no superior a 10 días hábiles, contados desde la aprobación del/la beneficiario/a al Plan de Trabajo. La Dirección Regional de Sercotec tendrá un plazo máximo de 10 días hábiles contados desde la recepción de dicho informe para su aprobación.

Acompañamiento Durante el acompañamiento de proyecto se pone en marcha el plan de acción diseñado en la fase anterior, conlleva una cultura de colaboración en un ambiente de confianza, implica la construcción colectiva, supone que el usuario estará acompañado de forma presencial, teletrabajo, por correo electrónicos y/o telefónicamente en los momentos necesarios que responderá las dudas relacionadas con el proyecto que te vayan apareciendo. El agente operador (Gestores Estratégicos Ltda.), en conjunto con el beneficiario establecerán, coordinarán, fijarán y planificarán las inversiones del plan de negocio dentro de los plazos fijados por las bases de postulación y establecidas en el contrato suscrito.

El acompañamiento involucra los siguientes elementos:

- La dirección y seguimiento en cada etapa
- La coordinación de los recursos necesarios para la ejecución correcta del proyecto
- La planificación y el respeto de los plazos
- El control de los costos
- La gestión de los riesgos
- La comunicación sobre el avance del proyecto

Los/as beneficiarios/as de la convocatoria deberán ejecutar el Plan de Trabajo aprobado en la Etapa de Asesoría, conforme a las condiciones comprometidas en el contrato suscrito con el Gestores Estratégicos Ltda., respetando el Plan de Trabajo y los tiempos contemplados para la realización de los gastos asociados.

Si la situación lo requiere se puede durante esta etapa ajustar el Plan de Negocios a solicitud del beneficiario en virtud a nuevas necesidades surgidas en este periodo. Este ajuste deberá ser presentado junto a la justificación a Sercotec para que determine y autorice la modificación del plan de negocios original. El Agente Operador informará al beneficiario de la resolución de Sercotec y se procederá con la ejecución del plan de negocios finalmente aprobado.

Gestores Estratégicos Ltda., realizara una planificación, previo acuerdo con los beneficiarios/as, para la realización de reuniones durante el desarrollo del proyecto, definiendo fechas y lugar respectivo. Estas reuniones deberán llevarse a cabo en las oficinas del Agente o en otras dependencias institucionales, de manera de garantizar la formalidad de dichas actividades

La rendición de recursos se entrega mediante facturas, debidamente justificadas y respaldadas

Las compras deberán realizarse con posterioridad a la fecha de suscripción del contrato.

La compra podrá realizarse a través de las siguientes modalidades:

- **Compra asistida:** Esta compra consiste en que un profesional designado por el Agente Operador Intermediario acompañe al beneficiario a realizar su compra.
- **Compra directa del beneficiario al proveedor:** esta modalidad consiste en que el beneficiario compra al proveedor determinado, y posteriormente con la presentación de la factura solicita a Gestores Estratégicos que procederá a pagar directamente al proveedor los bienes y/o servicios adquiridos por el beneficiario.
- **Reembolso de gastos realizados:** el beneficiario realiza las compras totales o parciales de acuerdo al detalle y montos de gastos aprobado en el Plan de Trabajo, posteriormente presenta la/las facturas en original del bien o servicio cancelado y solicita el reembolso de los valores netos de cada una .

Supervisión : Durante la etapa de desarrollo, además del proceso de compras de los Ítems de inversión mencionados en su plan de negocios el agente operador realizara visitas a los lugares donde se desarrollan las actividades comerciales de los beneficiarios y así constatar que se encuentre en desarrollo la ejecución de la actividad económica presentada en el Plan de Negocios original, así mismo de ser necesario se harán observaciones a fin de ayudar a mejorar la actividad del beneficiario

Seguimiento: El procedimiento de Seguimiento y Control del Proyecto establece el conjunto de acciones que se llevarán a cabo para la comprobación de la correcta ejecución de las actividades del proyecto establecidas en la planificación del mismo. Su propósito es proporcionar conocimientos más detallados del progreso del proyecto de forma que se puedan tomar las acciones correctivas apropiadas cuando la ejecución del mismo se desvíe significativamente de su planificación original.

- Una vez formalizado el Convenio de Subsidio se inicia el plazo de ejecución del proyecto y debe comenzar la realización de actividades orientadas a la obtención de los objetivos establecidos.
- Como parte de la etapa de desarrollo y en paralelo a las actividades de acompañamiento, supervisión y rendición de gastos se desarrolla el proceso de seguimiento donde Gestores Estratégicos Ltda., realizará según los hitos y calendarios definidos en el convenio y según los compromisos establecidos por el propio proyecto en sus objetivos y resultados la verificación y comprueba que los recursos invertidos se encuentran correctamente ejecutados según lo estipulado en el plan de negocios, además se verifica que el plan de negocios se está ejecutando de acuerdo a lo establecido en las bases de postulación. En esta etapa Gestores Estratégicos brindará apoyo y atención a todas las dudas relacionadas con el negocio en cuestión.
- El seguimiento, se realiza mediante visitas de lo menos una vez al mes al beneficiado, para evaluar los efectos de la inversión, y su correcta implementación. Así mismo, se mantendrá contacto telefónico permanente y correos electrónicos para envío y solicitud de antecedentes.
- El seguimiento, se entrelaza con el acompañamiento, dado que se estará en constante comunicación con el usuario, para resolver dudas y apoyarlo en la ejecución, a través de reuniones se tratarán y discutirán los puntos relevantes relacionados con el progreso del proyecto y se establecerán acuerdos, que quedarán en actas suscritas en cada reunión

Contenido y metodología

El seguimiento consiste básicamente en el análisis de la información generada, para la identificación temprana de riesgos y desviaciones respecto al plan. Por su parte el control comprende el desarrollo de las actuaciones para conseguir que lo planificado y esperado ocurra.

Por lo tanto, controlar no significa sólo identificar las desviaciones y tomar una actitud pasiva ante las mismas, sino que la esencia del control supone indagar en las causas de la desviación, definir las acciones para eliminarlas o minimizar sus efectos, e implantarlas.

Las acciones están orientadas tanto al fortalecimiento del emprendimiento ya existente como al desarrollo e implementación de nuevos programas de emprendimiento y fundamentalmente e mantener un flujo de información actualizada. Se pretende generar procesos de cambio.

Contempla la realización de un diagnóstico para conocer el estado del emprendimiento y la elaboración de un Plan de Mejora con un acompañamiento para la implementación de las mejoras detectadas. Esta metodología responsabiliza al emprendedor de las acciones que adopten en el desarrollo del Plan de Mejora, generando mayor participación quienes pertenecen al emprendimiento que otras metodologías basadas en la actuación principal de un consultor externo que toma decisiones aisladas.

Las acciones de asesoramiento y asistencia técnica comprenden todo el periodo de realización del proyecto. Se trabajará de manera particular un cronograma de trabajo con cada emprendedor participante para adaptarse a las necesidades y capacidades de cada organización. El proyecto contempla tres visitas a las dependencias donde funciona el emprendimiento por parte de un/a asesor de Gestores Estratégicos Ltda., serán previamente informadas al emprendedor y al ejecutivo SERCOTEC.

1ª Visita: evaluación de necesidades, detección de áreas de mejora. Se realizará un diagnóstico del emprendimiento para detectar las áreas de mejora (estructura de la entidad, RRHH, actividades de difusión, servicios y asesoramiento ofrecidos). Se utilizará una Ficha de Diagnóstico de emprendimiento propuesta por Gestores Estratégicos Ltda., y que debe ser validada por SERCOTEC.

2ª Visita: partiendo de la Ficha de Diagnóstico se determinará cuáles son las áreas de mejora y posibles medidas a desarrollar. Esta información se reflejará en la Ficha de Plan de Mejora.

3ª Visita: implementación de medidas, evaluación y seguimiento. La información se recoge en la Ficha de Plan de Mejora.

- Una sesión formativa individualizada para cada emprendedor sobre líneas de financiación para emprendedores/as y la herramienta de análisis económico financiero de proyectos empresariales.
- Asesoramiento permanente (teléfono y correo electrónico).

Detalle de las actividades

Título	Elaboración del Informe de Seguimiento
Descripción	<p>El Jefe de Proyecto elaborará el Informe de Seguimiento, que es una fuente de información básica para el conocimiento del progreso y gestión del. Este documento persigue los siguientes objetivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comunicar el grado de progreso del proyecto. • Informar de las incidencias y riesgos encontrados. • Proponer un plan de acciones a realizar para el próximo periodo de seguimiento. • Comunicar la relación de entregables y cambios que deban ser aprobados. • Resaltar modificaciones en el alcance o peticiones de cambio.
Tareas	<ul style="list-style-type: none"> • Recopilar la información relacionada con el estado del proyecto. • Elaborar el Informe de Seguimiento. • Elaborar la Agenda de Reunión.
Responsable	<ul style="list-style-type: none"> • Gestores Estratégicos
Productos	Informe de Seguimiento

Título	Reunión de seguimiento
--------	------------------------

Descripción	<p>En esta reunión se tratarán y discutirán los puntos relevantes relacionados con el progreso del proyecto y se establecerán acuerdos con Sercotec.</p> <p>Durante la reunión se validará el Informe de Seguimiento correspondiente, revisando la planificación actualizada, actividades realizadas, actividades a realizar, etc., y se comprobará que todos los acuerdos especificados en actas de reuniones anteriores estén recogidos en el Informe de Seguimiento del periodo actual.</p> <p>También será objeto de esta reunión comentar los posibles riesgos y problemas asociados a la ejecución del proyecto y en el caso que sea necesario comunicar modificaciones en el alcance del proyecto.</p> <p>El Jefe de Proyecto elaborará el Acta de Reunión de Seguimiento celebrada y actualizará el Informe de Seguimiento con los comentarios aportados en la reunión. El objetivo es poder recoger todos los temas tratados, así como los temas pendientes y futuros pasos a realizar. Una vez elaborada el Acta de Reunión y actualizado el Informe de Seguimiento, en los casos que proceda, se incorporarán los cambios.</p>
Tareas	<ul style="list-style-type: none"> • Celebrar reunión de seguimiento. • Seguimiento del avance del proyecto • Revisar planificación del proyecto. • Solucionar conflictos y tomar las medidas necesarias para solucionar los riesgos y problemas identificados. • Elaborar acta de reunión de seguimiento e incorporarla al plan de negocios • Actualizar el Informe de Seguimiento (si aplica) e incorporarlo.
Responsable	<ul style="list-style-type: none"> • Gestores Estratégicos
Productos	<ul style="list-style-type: none"> • Acta de Reunión incorporada • Informe de Seguimiento actualizado

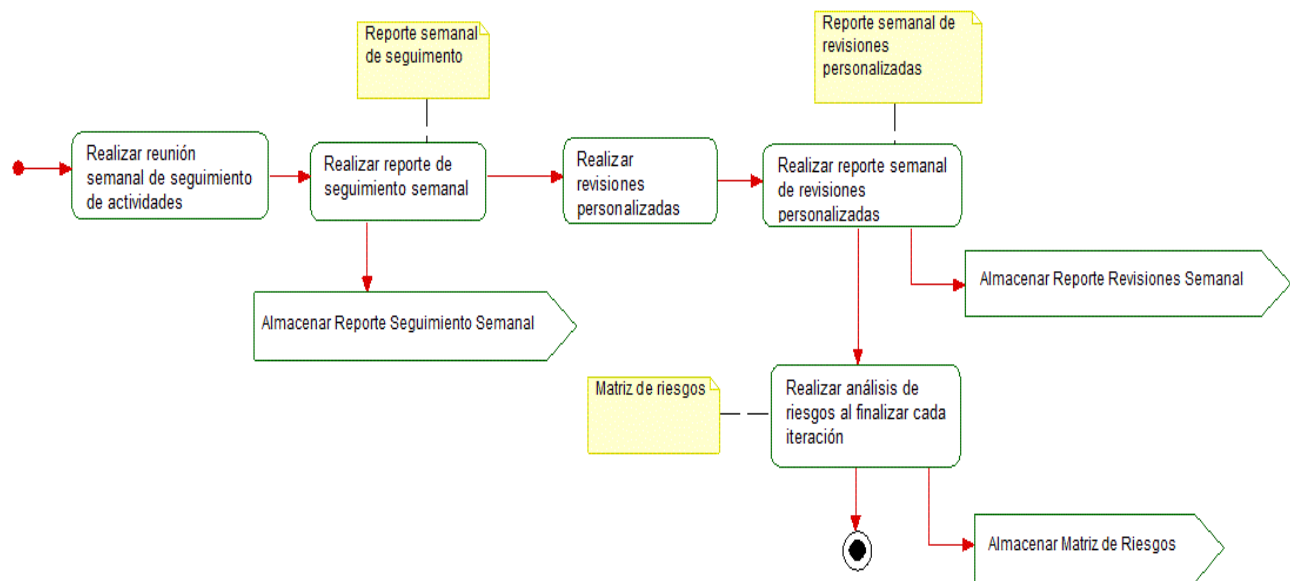
Título	Envío del Acta de Reunión e Informe de Seguimiento
Descripción	<p>El Acta de Reunión de Seguimiento y el Informe de Seguimiento se deberán aprobar de forma explícita. Para ello, Gestores Estratégicos remitirá vía mail ambos documentos.</p>
Tareas	<p>Enviar el Acta de Reunión y/o el Informe de Seguimiento.</p>
Responsable	<ul style="list-style-type: none"> • Gestores Estratégicos
Productos	<ul style="list-style-type: none"> • Acta de Reunión de seguimiento enviada. • Informe de Seguimiento enviado.

Título	Revisión y validación del Acta de Reunión e Informe de Seguimiento
Descripción	Profesional Sercotec envía al Jefe de Proyecto las modificaciones y comentarios que consideren necesarios incorporar al Acta de Reunión y al Informe de Seguimiento.
Tareas	Revisar y validar el Acta de Reunión de seguimiento.
Responsable	Sercotec
Productos	Comentarios y modificaciones al Acta de Reunión e Informe de Seguimiento enviados.

Título	Actualización y aprobación del Informe de Seguimiento
Descripción	El Jefe de Proyecto actualizara el Informe de Seguimiento con los comentarios aportados por Sercotec.
Tareas	Aprobar Informe de Seguimiento.
Responsable	<ul style="list-style-type: none"> • Gestores Estratégicos
Productos	<ul style="list-style-type: none"> • Actualización del estado del Informe de Seguimiento • Aprobación del informe

Fuente: <http://www.juntadeandalucia. /servicios/madeja/contenido/procedimiento/28>

Modelo de seguimiento



Fuente: https://www.ices.edu.co/i2t/driso/process/proceso_desarrollo_sw/index.php/procesos-transversales/sc

Rendición de Gastos: Durante la fase de desarrollo el Agente Operador (Gestores Estratégicos Ltda.), coordinara en conjunto con el beneficiario las acciones a seguir según lo establecido en el plan de negocio para las inversiones de los Ítems establecidos (Asistencia técnica y asesoría en gestión, capacitación, acciones de marketing, Gastos de formalización, Activo fijos, infraestructura, Vehículos de trabajo, capital de trabajo y otros que considere el plan de negocios)

Estas compras son coordinadas dentro de los plazos establecidos por las bases y contrato.

Todos los gastos serán rendidos a Sercotec en forma mensual, trimestral y final

Gestores Estratégicos Ltda. cuenta con un software diseñado de acuerdo a los requerimientos contables de Sercotec para la rendición de los fondos, este software entrega planillas, auxiliares contables y conciliaciones bancarias de las cuentas corrientes asignadas a cada programa

Contabilidad Mes 01 de 2020 Empresa: GESTORES ESTRATEGICOS LIMITADA BO

OpenCode

Periodo: 2020 Mes: 1

Maestro de Cuentas

Codigo	Nombre de la Cuenta	Grupo	Nombre Grupo	Centro	Item	Rut	CodIn	Electivo	Fuajo	IFRS	Rut2	Proyecto	Class
1345	PROVISION INCOBRABLE DOC POR COBRAR	1-1-25	DOCUMENTOS POR COBRAR (NETO)	N	N	N	1125	N	0	0	N	N	
1350	Crece por acciones de gestión empresarial	1-1-30	DEUDORES VARIOS	S	S	S	1130	S	0	0	S	S	
1355	Crece por inversión	1-1-30	DEUDORES VARIOS	S	S	S	1130	S	0	0	S	S	
1360	Crece por evaluación	1-1-30	DEUDORES VARIOS	S	S	S	1130	S	0	0	S	S	
1362	Crece por asesoria a plan de trabajo	1-1-30	DEUDORES VARIOS	S	S	S	1130	S	0	0	S	S	
1365	Juntos por acciones de gestión empresarial	1-1-30	DEUDORES VARIOS	S	S	S	1130	S	0	0	S	S	
1370	Juntos por inversión	1-1-30	DEUDORES VARIOS	S	S	S	1130	S	0	0	S	S	
1375	Juntos por diagnósticos	1-1-30	DEUDORES VARIOS	S	S	S	1130	S	0	0	S	S	
1376	Juntos por gestor de proyecto	1-1-30	DEUDORES VARIOS	S	S	S	1130	S	0	0	S	S	
1377	Emprende por acciones gestión empresarial	1-1-30	DEUDORES VARIOS	S	S	S	1130	S	0	0	S	S	
1380	Emprende por inversión	1-1-30	DEUDORES VARIOS	S	S	S	1130	S	0	0	S	S	
1385	Emprende por evaluación	1-1-30	DEUDORES VARIOS	S	S	S	1130	S	0	0	S	S	
1390	Emprende por asesoria a plan de trabajo	1-1-30	DEUDORES VARIOS	S	S	S	1130	S	0	0	S	S	
1395	MejoraNegocios asesoria básica	1-1-30	DEUDORES VARIOS	S	S	S	1130	S	0	0	S	S	
1400	MejoraNegocios asesoria especializada	1-1-30	DEUDORES VARIOS	S	S	S	1130	S	0	0	S	S	
1405	Bonos por remuneración gestor	1-1-30	DEUDORES VARIOS	S	S	S	1130	S	0	0	S	S	
1410	Bonos por gastos de operación	1-1-30	DEUDORES VARIOS	S	S	S	1130	S	0	0	S	S	
1500	Bonos Primera Etapa (Premios)	1-1-30	DEUDORES VARIOS	S	S	S	1130	S	0	0	S	S	
2211	Programas Especiales	1-1-30	DEUDORES VARIOS	S	S	S	1130	S	0	0	S	S	
1505	Crece Aporte Empresarial	1-1-35	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR E R.	S	S	S	1135	S	0	0	S	S	
1510	Juntos Aporte Empresarial	1-1-35	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR E R.	S	S	S	1135	S	0	0	S	S	
1600	Emprende Aporte Empresarial	1-1-35	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR E R.	S	S	S	1135	S	0	0	S	S	

Etapas de Cierre El proyecto de entenderá como terminado una vez que éste haya implementado la totalidad de actividades, acciones de gestión empresarial e inversiones contempladas en el Plan de Trabajo aprobado, y sus modificaciones; lo cual se refleja en la aprobación por parte de la Dirección Regional del informe de cierre preparado por Gestores Estratégicos Ltda.

Metodología resumida

- a) Recepción lista de preseleccionados entregada por SERCOTEC.
- b) Verificación de cumplimientos de requisitos de postulación
- c) (admisibilidad), inhabilidades (aquí entra verificación de Rut de cada uno de los postulantes para determinar que no tenían iniciación de actividades anteriormente), cruce de información para determinar que no poseen otros proyectos anteriores de SERCOTEC, etc.
- d) Obtención primera lista de preseleccionados.
- e) Reunión con Sercotec para presentar la nómina
- f) Comunicación a quienes no han pasado la etapa de primera selección (se les notica por correo)
- g) Comunicado y reunión con preseleccionados para entrevista y solicitud de documentos de verificación.
- h) Verificación y nueva lista de preseleccionados para evaluación de Proyectos presentados.
- i) Obtención de ranking de preseleccionados en base a la revisión y evaluación de planes de negocio.
- j) Presentación de ranking a Sercotec para determinar la cantidad de preseleccionados que pasaran a la etapa de Entrevista Terreno.
- k) Obtención de ranking de preseleccionados en base a nota obtenida en la entrevista de terreno.
- l) Presentación de ranking a Sercotec para determinar los siguientes preseleccionados que pasaran a evaluación de gabinete.
- m) Ranking de preseleccionados tras evaluación de gabinete.
- n) Determinación de los posibles beneficiarios directos del programa y lista de espera.
- o) Presentación de los beneficiarios seleccionados ante el comité de selección
- p) Solicitud de iniciación de actividades y depósito de aporte en cuenta de asignada por Gestores Estratégicos, a los beneficiarios directos del programa. (se le entrega plazo según acuerdo con la contraparte).
- q) Verificación de cumplimientos de iniciación de actividades y depósito bancario.
- r) Preparación y firma de contratos.
- s) Asistencia técnica y modificaciones de plan de negocio si es necesario.
- t) Acuerdo con contraparte para recepción de fondos. (en paralelo se pueden hacer charlas informativas, según acuerdo con contraparte)
- u) Proceso de compra asistida.
- v) Seguimiento y proceso de asistencia técnica en terreno (verificación de cumplimiento del proyecto, atención de dudas e inquietudes, etc.).
- w) Entrega de documentación para presentación de rendiciones y copias de este al beneficiario y contraparte.
- x) Entrega de documentación final al usuario y termino del proceso, para el beneficiario.

3.- CONTACTO CON SERCOTEC, VALOR AGREGADO Y DIFERENCIADOR

Se realizarán reuniones mensuales de coordinación con la contraparte, a fin de informar las actividades y conocer cambios de fechas u otras situaciones que puedan registrarse en el desarrollo de las actividades

En este sentido Gestores Estratégicos ofrece además un trabajo integral que implica un valor agregado adicional basado en el trabajo desarrollado por CORFO:

Plan integral de fomento productivo: Proponemos un plan integral busca mejorar la incorporación de emprendimientos dinámicos a los sectores económicos relevantes, según su ubicación geográfica dentro de la región y considerando las brechas existentes que limiten la inserción competitiva de nuevas empresas. El plan de acción considera las siguientes actividades que son nuestro VALOR AGREGADO Y DIFERENCIADOR:

1.- Actividades de promoción y difusión

Consiste en informar sobre los concursos abiertos y formas de postulación, para ello se utilizarán diversos medios tecnológicos y comunicacionales Facebook, Twitter, Instagram, u otros

2.- Apoyo a los clientes

Reuniones personales con cada usuario, para conocer su realidad, expectativas, potencialidades, Fortalezas, debilidades, tipo de actividad, entre otras, se verificará por medio de un acta y fotografías

Visita a Terreno, se considera conocer el lugar del desarrollo de la actividad económica del emprendedor y revisión documental

Contacto vía telefónico, para ello se contará con un servicio de horario 9:00 a 20:00 de lunes a viernes y los sábados de 9:00 a 12:00,

Contacto vía correo electrónico

Actividades de valor:

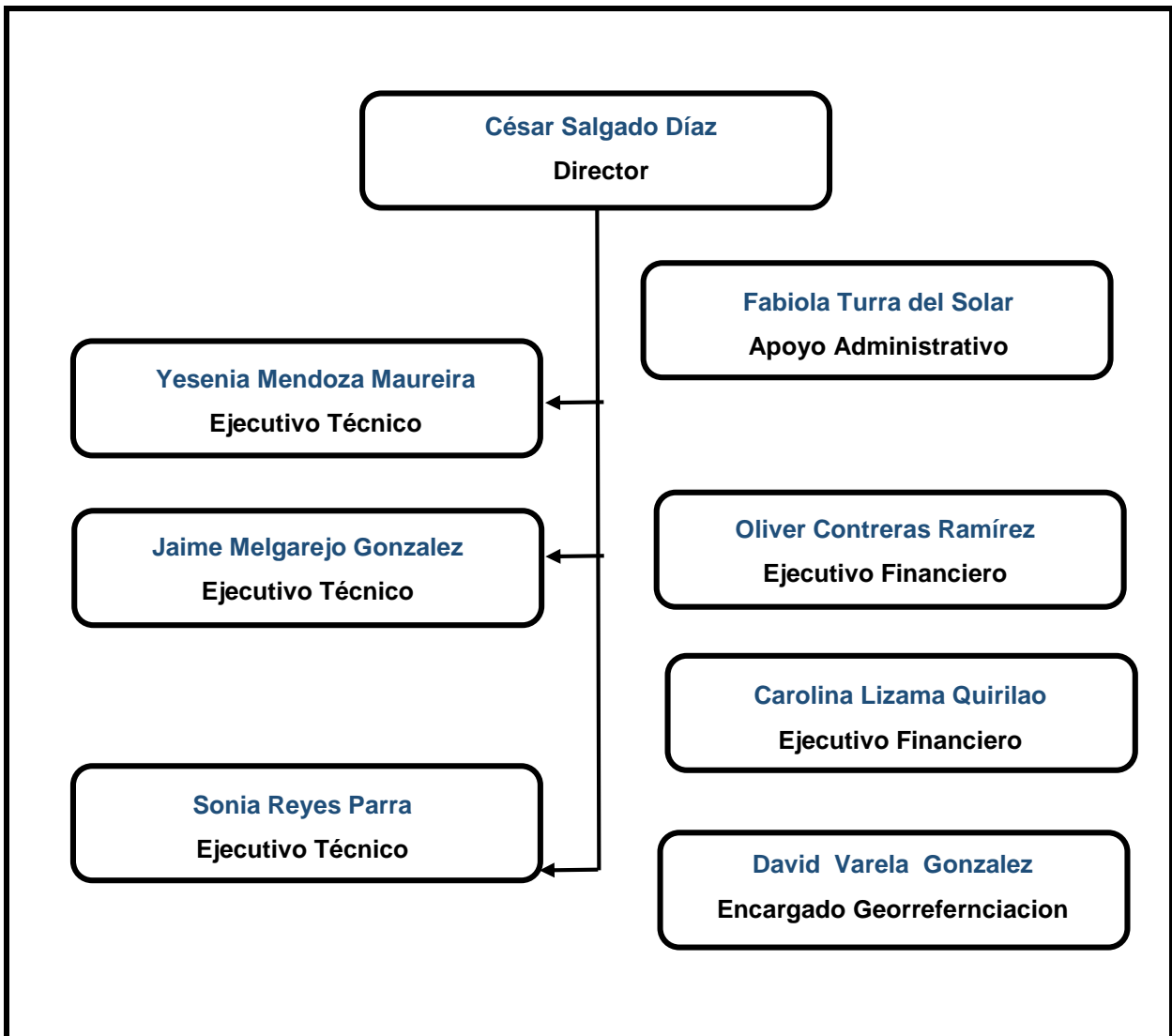
- **Mapa territorial oportunidades de emprender** La creación de un mapa de oportunidades busca mejorar la capacidad de decisión sobre el negocio a emprender por parte de los particulares según zona geográfica, apoya la reestructuración del empleo por zona y focaliza la inversión, programas e instrumentos públicos.
- **Evaluación de empresas según tipo** : Un instrumento de evaluación de empresa atendida
- **Informe de inserción por género a programas e instrumentos** : incorporar la variables de genero al interior de los programas e instrumentos y articularlos de manera tal de favorecer y potenciar el desarrollo del emprendimiento femenino.
- **Creación de la “ruta de apoyo al emprendedor”** : establecer un accionar coordinado y consensuado entre los diversos actores para traspasar conocimiento e información.
- **Creación de una “Guía para la enseñanza del Espíritu Emprendedor”** : aumentar la educación del Emprendedor el conocimiento y actividad emprendedora como una opción además de fomentar y estimular destrezas requeridas por los emprendedores con un enfoque pedagógicos orientados al aprendizaje experiencial
- **Caracterización de los beneficiarios:** Gestores Estratégicos aplicara una encuesta para generar un informe sobre los tipos de beneficiarios, para conocer género, tipo de emprendimiento, tramo etéreo, debilidades, fortalezas, etc., elementos que permitan mejorar los servicios.
- **Mapa georreferenciado de los emprendedores aceptados:** se georreferenciarán las ubicaciones de los negocios aceptados, de forma mejorar la ubicación de la dirección, que haga posible el cruce de informacion de los emprendedores de cada comuna, urbanos y rurales.
- **Acompañamiento en la formalizacion:** Acompañamos a los beneficiarios del programa en su proceso de inicio de actividades ante el SII

Nuestro país, ha vivido experiencias tales como terremotos, incendios y actualmente la pandemia producida por el covid -19. Como sabemos que esto no nos detiene y menos a un emprendedor, entregaremos dos herramientas que de acuerdo a nuestra experiencia permitirán no interrumpir la entrega de beneficios Sercotec:

- **Capacitación en compra on-line:** Para quienes no conozcan las herramientas que les permitan realizar una cotización y/o compra en línea, se desarrollara un taller practico a fin de abordar la brecha tecnológica.
- **Capacitación en comunicación -teletrabajo usuario-consultor:** Las tecnologías permiten la comunicación en tiempo real y ante eventualidades en que no se pueda realizar una reunión presencial (ya sea por contingencia nacional o enfermedad) y el usuario siempre que para el usuario le sea posible y mas cómodo, se capacitara en la instalacion y uso de una aplicacion que permita la comunicación on-line tales como: zoom, Skype, hangouts (de Gmail), mett, teams de Microsoft, entre otras aplicaciones, que pueden ser instaladas en celulares y/o computadores.

2.2. Descripción de estructura organizacional y de recursos humanos que el oferente dispondrá para esta actividad. Se deben adjuntar currículos de los directivos/as, ejecutivos/as, profesionales y administrativos/as que participarán en organización oferente, a nivel regional donde corresponda (de acuerdo al Anexo N° 4 de las bases).

Gestores Estratégicos presenta un equipo base que se ajusta a lo establecido en el anexo



CARGO	REQUISITOS
<p data-bbox="240 279 461 352">CÉSAR SALGADO DÍAZ</p> <p data-bbox="264 447 436 520">DIRECTOR DE PROGRAMA</p>	<p data-bbox="516 279 1414 646">Profesional Ingeniero ejecución electrónico, con manejo de metodología CEFE y Genero, ejerciendo diversos trabajos en la línea de emprendimientos, así como en la línea de empresa en la evaluación, selección, desarrollo y asesorías de proyectos por más de 15 años tanto para instituciones como SERCOTEC y FOSIS, y especializado en trabajo con emprendedores, con amplio conocimiento en programas de innovación y emprendimiento. Lo que lo ha llevado a tener varias Jefaturas de proyectos en estas dos instituciones.</p> <p data-bbox="516 699 1276 730">Cabe destacar jefaturas en programas de SERCOTEC como:</p> <p data-bbox="516 783 1081 814">Programas Capital semilla/abeja emprende.</p> <p data-bbox="516 825 751 856">Programas CRECE.</p> <p data-bbox="516 867 735 898">Programas MIPE.</p> <p data-bbox="516 909 719 940">Programas PIRT</p> <p data-bbox="516 951 1089 982">Programas FNDR de Turismo y Gastronomía.</p> <p data-bbox="516 993 1414 1066">Así como programas especiales como el del Mercado Central de Concepción</p>

CARGO	REQUISITOS
<p data-bbox="224 1339 483 1371">YESENIA MENDOZA</p> <p data-bbox="240 1423 469 1539">EJECUTIVO TÉCNICO PARA EL PROGRAMA</p>	<p data-bbox="516 1339 1414 1833">Ingeniero Comercial, Licenciado en Ciencias Administrativas y Relacionador Público, Magister en Dirección y Control de la Gestión Pública, Diplomado en Innovación de la Gestión Pública, Diplomado en Liderazgo Social, Diplomado en Liderazgo de Alto Desempeño, con formación en metodología C.E.F.E (Economías basadas en competencias a través de Formación de emprendedores), Metodologías de Capacitación, Enfoque de Género, Sistema de Gestión de la Calidad ISO 9001, Auditorías internas ISO 9001, Lean Startup: desarrolla tu modelo de negocio, Formulación y Evaluación Social de Proyectos, Educación Financiera, Responsabilidad de los proveedores de bienes y servicios , Planificación Estratégica, Recursos Humanos, manejo de conflictos, en otros.</p>

	Profesional dedicado a la capacitación, asesoría, elaboración de proyectos y evaluación de proyectos sociales y de emprendimiento. Con más de 18 años de experiencia en el liderazgo de equipos en terreno. Desempeñando cargos de coordinación, asesor y relator de proyectos FOSIS, SERCOTEC, SENCE, entre otros.
--	---

CARGO	REQUISITOS
SONIA REYES PARRA EJECUTIVO TÉCNICO PARA EL PROGRAMA	Ingeniero (E) en Administración de Empresas y Técnico de Nivel Superior en Administración de Empresas, Metodología CEFE, cursos de Genero y Pobreza y de Introducción a la Educación Financiera, más de 9 años de experiencia de trabajo en programas de emprendimiento de SERCOTEC, FOSIS y SENCE.

CARGO	REQUISITOS
JAIME MELGAREJO GONZALEZ EJECUTIVO TÉCNICO PARA EL PROGRAMA	Ingeniero (E) en Administración de Empresas, cursos de Genero y Pobreza y de Introducción a la Educación Financiera, más de 9 años de experiencia de trabajo en programas de emprendimiento de SERCOTEC, FOSIS y SENCE.

CARGO	REQUISITOS
OLIVER CONTRERAS RAMIREZ EJECUTIVO FINANCIERO	Profesional Contador Auditor con 10 años de experiencia, enfocado en el control, tanto financiero como administrativo autónomo, auto motivado y con manejo de sistemas de información y ERP, con una clara orientación al cumplimiento de objetivos y metas. Profesional con dedicación exclusiva 44 horas semanales.

CARGO	REQUISITOS
CAROLINA LIZAMA EJECUTIVO FINANCIERO	Contador Auditor © con experiencia de más de 2 años en atención de Público y Rendiciones de Cuentas de Programas SERCOTEC.

CARGO	REQUISITOS
FABIOLA TURRA DEL SOLAR ASISTENTE ADMINISTRATIVO	Profesional Contadora con 6 años de experiencia en atención cliente, apoyo administrativo y rendición de dineros Públicos por medio de Programas FOSIS.

CARGO	REQUISITOS
DAVID VARELA GONZALEZ GEOGRAFO	Profesional Geógrafo , con 12 años de experiencia Encargado de realizar Mapas de georreferenciación

Gestores Estratégicos Ltda., se compromete a incrementar su dotación al momento de adjudicar la ejecución de una línea SERCOTEC y en caso de ser requerido en cualquiera de las etapas para una correcta ejecución del programa

Bibliografía

- Biblioteca del Congreso Nacional
- Instituto Nacional de Estadísticas de Chile INE
- ODEPA, Ministerio de Agricultura Gobierno de Chile
- Diagnóstico de las capacidades y oportunidades de desarrollo de la ciencia, la tecnología y la innovación CONICYT
- Estrategia Regional de Desarrollo 2012-2022 para la Region de la Araucania.
- <https://africalucena.com/elevator-pitch/>
- <https://tecreview.tec.mx/5-pasos-construir-buen-elevator-pitch/>
- Manual práctico para asesores en emprendimiento y creación de empresas Basado en los estándares de SFEDI y de la Comunidad de Prácticas en Emprendimiento Inclusivo