



## RESOLUCIÓN N°10.251

Santiago, 21 de septiembre de 2022.-

### VISTO Y CONSIDERANDO:

- 1) Que, Sercotec es una Corporación de Derecho Privado que tiene como misión institucional brindar apoyo a los emprendedores y empresas de menor tamaño a través de asesoría, capacitación y aportes económicos, para alcanzar resultados sostenibles, con el propósito de contribuir con la reactivación económica del país;
- 2) Que, de conformidad a lo dispuesto en los Estatutos de la Corporación, particularmente lo establecido en su artículo duodécimo a), el Directorio cuenta entre sus atribuciones la de *“Formular el plan general de trabajo, al que deberán ceñirse las actividades del Servicio de Cooperación Técnica”*;
- 3) Que, en la Sesión Ordinaria N° 673, de fecha 12 de enero del año 2022, el Directorio, en uso de sus facultades, sancionó la Oferta Programática del Servicio para el presente año 2022, en los términos presentados por el Gerente General de Sercotec, según consta en Acuerdo N° 1.618;



4) Que, en orden a la implementación de los instrumentos de la oferta programática, la Gerencia General aprobó a través de la Resolución N° 10.135, de 19 de enero de 2022, el Diseño de la Oferta Programática de Sercotec y la respectiva ficha de instrumentos:

5) Que, ulteriormente, se detectó la necesidad de hacer modificaciones, y en atención a las necesidades del Servicio, así como a las atribuciones que me confieren los Estatutos;

**RESUELVO:**

**1° APRUÉBASE** la modificación al Diseño de la Oferta Programática de Sercotec y la ficha de instrumentos respectiva, aprobada por Resolución N° 10135, de 19 de enero de 2022, en el siguiente sentido:

Reemplazase la ficha del “Programa Fortalecimiento de Barrios Comerciales”, por la siguiente:

<b>Instrumento</b>	<b>Programa Fortalecimiento de Barrios Comerciales</b>
<b>Objetivo</b>	<p>El Programa Fortalecimiento de Barrios Comerciales es un instrumento que tiene como objetivo Promover la adopción de estrategias asociativas a nivel de barrio comercial, buscando que, a través de la cooperación, las micro y pequeñas empresas comerciales que lo conforman puedan aumentar su competitividad y mejorar el entorno urbano en que se desenvuelven.</p> <p>Lo anterior, con el fin de apoyar la gestión comercial de las empresas y entidades presentes en él, junto con la agregación de valor de las condiciones del entorno físico y urbano en el cual se insertan. Se espera, mediante el financiamiento de los proyectos asociativos la construcción o fortalecimiento del capital social entre las comunidades de empresarios y actores del barrio, de manera de asegurar la sostenibilidad del barrio comercial, en cuanto a la coordinación del desarrollo asociativo, comercial, urbano y sustentable.</p> <p>Específicamente se quiere:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Generar una estrategia común que de sustento al desarrollo comercial y urbano del barrio en el mediano plazo.</li><li>• Fortalecer la asociatividad y herramientas organizativas que potencien a las organizaciones o agrupaciones representativas del barrio comercial.</li><li>• Fortalecer la identidad del barrio comercial mediante estrategias de puesta en valor (imagen de barrio, representación comunicacional, etc.)</li><li>• Potenciar y mejorar la oferta comercial del barrio.</li><li>• Aumentar las ventas de las empresas en los Barrios comerciales.</li><li>• Potenciar el apalancamiento de recursos como una práctica</li></ul>

	<p>autónoma y proyectiva de los barrios comerciales.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Promover la sustentabilidad como parte del desarrollo comercial de los Barrios Comerciales.</li> </ul> <p>Para su operación contempla dos etapas, una primera etapa de Activación Comercial y una segunda etapa de Revitalización Comercial, las que tendrán asistencia técnica en terreno de un Gestor(a) de barrio y ambas serán guiadas a través de una metodología que entregará Sercotec para el óptimo acompañamiento de los barrios.</p>
<b>Fundamentación</b>	<p>La agrupación territorial de las actividades comerciales en determinadas zonas o espacios genera una serie de ventajas competitivas y de economías de escala ampliamente conocidas, que han sido el sustento tanto para el surgimiento espontáneo de barrios comerciales, como para la construcción planificada de grandes centros y parques comerciales.</p> <p>En Chile, los barrios comerciales son fuente de empleo y crecimiento de un sinnúmero de micro y pequeñas empresas. El desarrollo del comercio requiere de negocios de menor tamaño que cumplan un rol público en la ciudad y en la comunidad en que están insertos.</p>
<b>¿En qué consiste?</b>	<p>A través del Programa, los beneficiarios podrán financiar un proyecto o Plan de Trabajo orientado a financiar actividades orientadas en los ámbitos de financiamiento indicados en el siguiente punto. Sercotec también podrá financiar un profesional gestor o coordinador de barrio que asiste a la organización de acuerdo a una metodología de trabajo entregada por Sercotec para la activación del barrio.</p> <p>La duración del plan de trabajo y su financiamiento es anual, pudiendo determinarse un financiamiento por un periodo máximo de 3 años, según disponibilidad presupuestaria de Sercotec, lo cual debe definirse en las respectivas bases de convocatoria.</p>
<b>¿Qué financia?</b>	<p>Las bases de convocatoria podrán considerar, alguno o todos de los siguientes ámbitos de financiamiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fortalecimiento de la asociatividad</li> <li>• Mejoras de la Oferta Comercial</li> <li>• Identidad, imagen y comunicación</li> <li>• Mejoras del pequeño negocio</li> <li>• Urbanismo para el comercio con identidad del barrio comercial</li> <li>• Entorno, seguridad, medio ambiente y sustentabilidad</li> </ul>



<p><b>¿Quiénes pueden acceder?</b></p>	<p>Organizaciones legalmente constituidas y vigentes, con RUT ante el SII o agrupaciones representadas por un mandante, con al menos 15 locales de comercios o servicios, con inicio de actividades en primera categoría y que tengan domicilio en un barrio comercial el cual evidencie concentración y continuidad relevante de comercios y una identidad reconocida como zona comercial dentro de su área de influencia.</p> <p>No podrán participar en esta postulación, aquellos barrios comerciales que hayan sido beneficiarios anteriores del Programa (Ciclo 2015 y 2019)</p>		
<p><b>¿Cuáles son las etapas del instrumento?</b></p>	<p>Difusión y postulación</p>	<p>Admisibilidad</p>	<p>Evaluación y selección</p>
<p><b>¿Cuáles son los criterios de evaluación y/o selección de beneficiarios?</b></p>	<p>Las bases de convocatoria deben considerar al menos los siguientes criterios de evaluación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Atributos y Potencial de Desarrollo del Barrio Comercial</li> <li>- Articulación y Capacidad de Gestión de la Organización</li> <li>- Justificación y objetivos de la organización para el fortalecimiento del Barrio Comercial</li> <li>- Desarrollo y/o proyección sustentable del Barrio Comercial</li> </ul>		
<p><b>¿Cuál es el cofinanciamiento de Sercotec y aporte de la empresa?</b></p>	<p>Sercotec: Máximo \$35.000.000.- anual, según disponibilidad presupuestaria y bases de convocatoria.</p> <p>Aporte de la Organización: Será establecido en las bases técnicas de cada convocatoria, pudiendo ser hasta un 10% sobre el financiamiento de Sercotec.</p>		



¿Cuáles son los indicadores del instrumento ?

- Organización Genera nuevo/s servicio/s.
- Número de participantes mujeres en acción o proyecto.
- Número de participantes hombres en acción o proyecto.
- Proyecto liderado por hombre (representante legal es hombre).
- Proyecto Liderado por mujer (Representante legal es mujer).

2° FÍJESE el texto refundido del Diseño de la Oferta Programática, que es el siguiente:



# DISEÑO DE LA OFERTA PROGRAMÁTICA DE SERCOTEC AÑO 2022

*Fichas de Instrumentos*

**Gerencia de Programas**

*Sercotec hace más fácil la tarea de emprender*

Gobierno de Chile



**Marco estratégico institucional periodo 2019 - 2022**

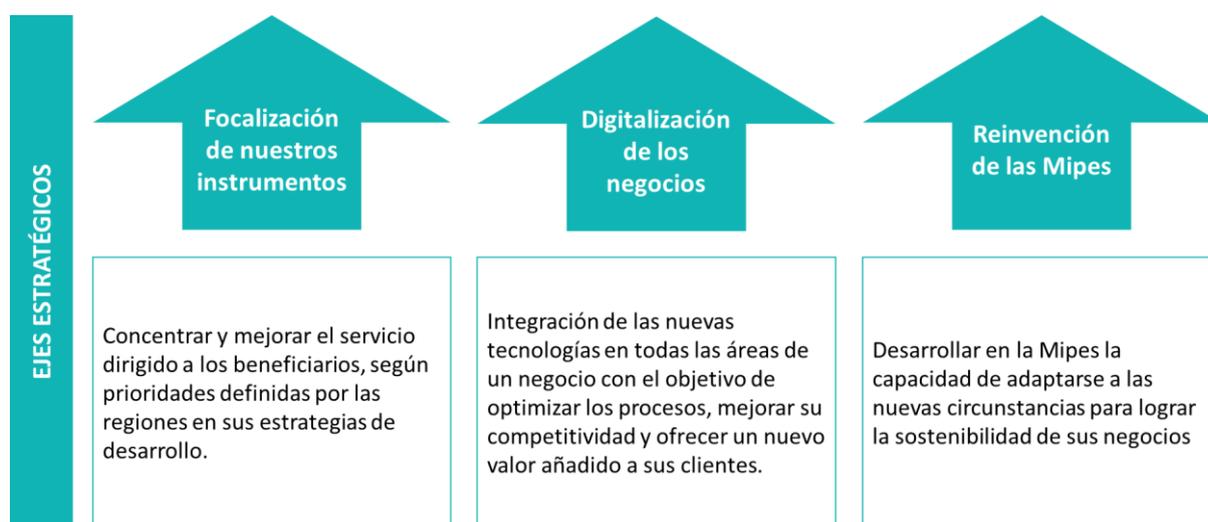
El Servicio de Cooperación Técnica, Sercotec, es una Corporación de Derecho Privado, que tiene por objeto apoyar a las micro y pequeñas empresas y a los emprendedores del país, para que se desarrollen y sean fuente de crecimiento para Chile y los chilenos. Por esta razón, atendemos a las empresas y grupos de empresas que buscan capturar oportunidades de mercado, agregando valor a sus negocios, así como a los emprendedores y emprendedoras que buscan materializar sus ideas de negocio.

Durante el periodo 2019 - 2022, y bajo el lema **“Sercotec, hace más fácil la tarea de emprender”**, buscamos simplificar y facilitar el acceso a todos nuestros servicios, haciéndolos accesibles para todos/as aquellos/as con espíritu emprendedor. Asimismo, esperamos transformarnos en parte fundamental del ecosistema emprendedor, generando sinergias con actores estratégicos que vayan en directo beneficio de nuestros clientes. Además, realizaremos una gestión con foco en los territorios y en el ciclo de vida de las empresas, para así contar con una oferta programática coherente y pertinente a las necesidades particulares de empresarios y emprendedores.

Para lograr lo anterior, hemos definido la siguiente Misión institucional:

**“Brindar apoyo a los/as emprendedores/as y empresas de menor tamaño a través de asesoría, capacitación y aportes económicos para que logren resultados sostenibles, con el propósito de contribuir con la reactivación económica del país”.**

Por otro lado, se han definido los siguientes ejes estratégicos, que guiarán la implementación de nuestra Oferta Programática:



La siguiente ilustración presenta los ejes estratégicos vinculados a los objetivos estratégicos de Sercotec para este periodo:



EJES ESTRATÉGICOS	OBJETIVOS ESTRATÉGICOS
Reinvención de las Mipes	OE1. Potenciar la capacidad de gestión empresarial en las Mipes a través de la asesoría y el acompañamiento
	OE2. Fomentar la creación de nuevos emprendimientos y la reinversión de los negocios.
Digitalización de los Negocios	OE3. Potenciar el crecimiento y la innovación digital de los negocios.
Focalización de nuestros instrumentos	OE4. Focalizar con pertinencia nuestros instrumentos y la articulación de los actores relevantes de la región.

## OPERACIÓN 2021-2022

A continuación, se presenta Oferta Programática del Servicio de Cooperación Técnica, Sercotec, puesta a disposición de los emprendedores/as y empresarios/as de menor tamaño; de acuerdo a la Ley de Presupuestos del año 2022.

<p><b>Programa de Mejoramiento de la Competitividad</b></p> <p>Crece, Fondo de Desarrollo de Negocios.  Reactive.  MejoraNegocios, Fondo de Asesorías Empresariales.  Formación Empresarial.  Promoción y Canales de Comercialización.  Redes de Oportunidades de Negocios.  Almacenes de Chile, Fondo Concursable Digitaliza Tu Almacén.</p>
<p><b>Programa de Emprendedores</b></p> <p>Capital Semilla, Abeja, Adulto Mejor Emprende.  Punto Mipe, Servicio de atención integral a la ciudadanía.</p>
<p><b>Programa Dirigido a Grupo de Empresas Asociatividad</b></p> <p>Juntos, Negocios asociativos.  Fortalecimiento Gremial y Cooperativo.  Convocatoria para Confederaciones, Federaciones de carácter nacional, Gremios Nacionales.  Programa de Fortalecimiento de Barrios Comerciales.  Programa de Apoyo a las organizaciones de Ferias Libres.</p>
<p><b>Programas Especiales</b></p>

Los instrumentos asociados a cada programa podrán operar incorporando en su ejecución criterios regionales y algunas adecuaciones en función de la focalización que cada Dirección Regional pueda establecer.

## 1. PROGRAMA MEJORAMIENTO COMPETITIVIDAD DE LA MIPE

Instrumento

### Crece

Objetivo

Fortalecer la gestión de las empresas de una localidad, rubro y/o perfil de empresario/a, con la finalidad de potenciar su crecimiento o su acceso a nuevas oportunidades de negocio.

En el marco de este instrumento, cada empresa beneficiada formulará e implementará un Plan de Trabajo, el cual podrá incluir Acciones de Gestión Empresarial, que le permitan desarrollar competencias y capacidades, e Inversiones, que le posibiliten potenciar su crecimiento, su consolidación y/o el acceso a nuevos negocios.

Fundamentación

De acuerdo a la quinta versión de la Encuesta ELE (del año 2017), el 3,1% de las empresas está en la categoría de “grande”, el 52,5% es “pyme” y el 44,4% es “micro”. Estos porcentajes se han mantenido estables respecto a la misma encuesta realizada el año 2015 (ELE-4).

En dicha encuesta también se señala que, la mayoría de las empresas que solicitan un crédito y/o préstamo lo recibe (84,4%), aunque se advierte una gran diferencia en acceso: el 1% de las grandes y 19% de las microempresas recibió un rechazo a la solicitud de crédito. En ese mismo sentido se señala que un 15,8% de las empresas no utilizó ninguna fuente de financiamiento, alcanzando un 21,3% en el caso de microempresas.

Es así como para acceder a financiamiento, un 45,5% de las empresas señaló haber empleado recursos propios o aumento de capital para financiamiento de sus actividades, no registrándose variaciones importantes según tamaño de empresa. Distinto es lo que ocurre cuando se accede a financiamiento a través de los bancos, el 61,3% de las grandes empresas versus el 45,6% de las pequeñas y el 32,9 % de las micro. Cabe destacar que las fuentes donde las pequeñas y las microempresas registran una mayor prevalencia que las grandes son: fuentes informales, casas comerciales y financiamiento estatal (Encuesta ELE 2017).

Por su parte, durante el año 2017, el 15,7% de las empresas del país capacitó a sus trabajadores, de éstas el 65,9% son grandes, el 37,1% medianas, el 18,4% pequeñas y el 6,2% microempresas (Encuesta ELE 2017).

En este escenario, podemos decir que es necesario corregir fallas de mercado, al ser las MIPE menos competitivas en comparación con empresas medianas y grandes, siendo la principal dificultad para acceder a nuevas oportunidades de negocio y potenciar su crecimiento, el acceso al financiamiento y capacitación.

¿En qué consiste?

Consiste en un subsidio no reembolsable que permite a las empresas beneficiadas formular e implementar un Plan de Trabajo, el cual podrá incluir Acciones de Gestión Empresarial, que le permitan desarrollar competencias y capacidades, e Inversiones, que le posibiliten potenciar



su crecimiento, su consolidación y/o el acceso a nuevos negocios.

¿Qué financia? Con el subsidio otorgado por SERCOTEC y el aporte empresarial se podrá financiar activos, habilitación de infraestructura, capital de trabajo (hasta un 40% del monto total de inversiones), la contratación de los servicios indispensables para funcionamiento de la empresa y acciones de gestión empresarial.

¿Quiénes pueden acceder? - Personas naturales y jurídicas con iniciación de actividades ante el SII, en primera categoría, con una actividad económica vigente y coherente con la focalización, y con ventas netas demostrables anuales mayores o iguales a 200 UF e inferiores o iguales a 25.000 UF.

- Excepcionalmente, podrán postular personas naturales o jurídicas con menos de 1 año de inicio de actividades en primera categoría, que demuestren ventas de, al menos, 20 UF, y tengan, como mínimo, 3 meses de antigüedad, contados desde la fecha de inicio de la convocatoria.

- También pueden acceder cooperativas con iniciación de actividades en primera categoría y ventas promedio inferiores a 25.000 UF, lo que se calcula con el monto de ventas totales de la cooperativa dividido por el número de asociados. Se excluyen cooperativas de servicios financieros, sociedades de hecho y comunidades hereditarias.

- Otros requisitos establecidos en las Bases de Convocatoria.

¿Cuáles son las etapas del instrumento?



¿Cuáles son los criterios de evaluación y/o selección de beneficiarios?

**Evaluación de admisibilidad:**

Cumplimiento de los Requisitos establecidos en Bases de Convocatoria.

**Evaluación de Técnica:**

1. Evaluación Video Pitch.
2. Evaluación Formulario Plan de Trabajo.

**Evaluación de Terreno:**

Cumplimiento de los requisitos establecidos en Bases de Convocatoria.

**Evaluación Comité de Evaluación Regional (CER)**

- Potencial del Plan de Trabajo, considerando, además, las fortalezas y debilidades de la empresa, el empresario/a y, las observaciones y recomendaciones del Agente Operador.
- Pertinencia del Plan de Trabajo, en consideración al objetivo y la

focalización de la convocatoria Crece.  
- Otros requisitos definidos por la Dirección Regional.

¿Cuál es el cofinanciamiento de Sercotec y aporte de la empresa?

Sercotec financiará las Acciones de Gestión Empresarial y/o Inversiones identificadas en el Plan de Trabajo, por un valor de hasta \$6.000.000.- netos. Para las Acciones de Gestión Empresarial se debe considerar un monto máximo de \$1.500.000. Asimismo, cada empresa deberá financiar cualquier impuesto asociado a su proyecto.

Cada empresa seleccionada debe entregar un aporte empresarial, tanto para acciones de gestión empresarial como inversiones, en el porcentaje que se establezca en bases técnicas de cada convocatoria, que no podrá ser inferior al 2% sobre el financiamiento de Sercotec aprobado.

¿Cuáles son los indicadores del instrumento?

Porcentaje de MIPes de oportunidad beneficiarias que aumentan sus ventas anuales (5% o más respecto a ventas del año t) en el año (t+1), respecto al total de MIPes beneficiadas por el programa en el año (t).

Instrumento

## Reactivate

Objetivo

Contribuir a la recuperación de las actividades comerciales de las micro y pequeñas empresas que hayan visto afectadas sus ventas producto de la emergencia sanitaria, a través de un subsidio que les permita adquirir activos fijos y/o capital de trabajo y financiar el pago de bienes o servicios establecidos en las respectivas bases de cada convocatoria.

Fundamentación

Según datos del Banco Central, la actividad económica mensual, medida a través del índice IMACEC disminuyó en un -3,08% en marzo, un -14,10% en abril, y un -15,31% en mayo de 2020, comparado con igual mes del 2019, producto de la crisis sanitaria.

Además, producto de la pandemia COVID-19, que afectó al país en el primer semestre del 2020, las ventas especialmente del sector comercio han caído significativamente, llegando a un 60% de disminución (Cámara de Comercio de Santiago, mayo 2020). Por otra parte, cerca del 80% del comercio establecido no puede operar normalmente por las cuarentenas impuestas para detener la pandemia en las distintas regiones del País (CCS, mayo 2020).

¿En qué consiste?

Es un programa que busca apoyar a las micro y pequeñas empresas que tengan su inicio de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos (SII); con ventas netas mayores o iguales a las 100 UF e inferiores o iguales a 25.000 UF al año, que hayan visto afectadas sus ventas producto de la emergencia sanitaria.

¿Qué financia?

Para apoyar la reactivación de su actividad económica, Sercotec otorga un subsidio que les permite adquirir activos fijos (tangibles e intangibles), capital de trabajo (materias primas y materiales, mercadería, arriendos),



y financiar el pago de servicios básicos, de sueldos, de cuotas de crédito, habilitación de infraestructura, servicio de terceros, gastos en promoción y publicidad. Asimismo, podrá financiarse la adquisición de los materiales necesarios para implementar protocolos sanitarios ante el Covid-19.

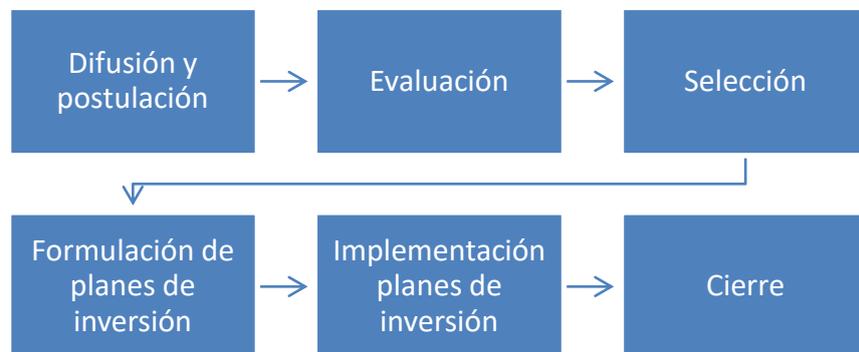
Podrá también considerarse el financiamiento de gastos retroactivos con un máximo meses de anticipación, respecto al ítem que se establezca en bases técnicas de cada convocatoria.

¿Quiénes pueden acceder?

Micro y pequeñas empresas con inicio de actividades en 1ra categoría ante el Servicio de Impuestos Internos, que cuenten con ventas netas mayores o iguales a las 100 UF e inferiores o iguales a 25.000 UF, y que hayan disminuido sus ventas producto de la crisis sanitaria por Covid-19. En función a la realidad nacional y distintas articulaciones que se lleven a cabo, se podrá focalizar en un rango menor a las 25.000 UF.

También pueden acceder cooperativas con iniciación de actividades en primera categoría y ventas promedio inferiores a las 25.000 UF, lo que se calcula con el monto de ventas totales de las cooperativas dividido por número de asociados. Se excluyen cooperativas de servicios financieros, así como las sociedades de hecho y comunidades hereditarias.

¿Cuáles son las etapas del instrumento?



¿Cuáles son los criterios de evaluación y/o selección de beneficiarios?

- **Evaluación de admisibilidad:** cumplimiento de los Requisitos establecidos en las Bases de Convocatoria.
- **Cálculo de puntaje:** la plataforma calcula el puntaje en función del porcentaje de disminución de ventas y las convocatorias focalizadas pueden agregar algún criterio adicional. Ese puntaje genera un ranking de postulaciones, que permite seleccionar a las empresas con mayor puntaje.

¿Cuál es el cofinanciamiento de Sercotec y aporte de la empresa?

Sercotec financiará los planes de inversión por un total de hasta \$4.000.000.- por empresa beneficiaria.

Cada empresa seleccionada deberá entregar un aporte empresarial, en el porcentaje que se establezca en bases técnicas de cada convocatoria. Este porcentaje será definido por las Direcciones Regionales de Sercotec, no pudiendo ser inferior al 2% sobre el financiamiento de Sercotec.

Instrumento

## Mejora Negocios. Fondo de Asesorías Empresariales.

Objetivo

Cofinanciar la contratación de una asesoría empresarial, realizada por una entidad consultora, que contribuya a aumentar la productividad y/o mejorar la calidad de los productos y/o servicios, mejorándose así la competitividad de las micro y pequeñas empresas chilenas. Se incluye dentro de este objetivo, el fomentar la implementación y certificación de normas, protocolos o sistemas de gestión, a través del cofinanciamiento de los gastos asociados a la auditoría de certificación.

Fundamentación

En Chile para el año comercial 2019 del total de 1.020.115 empresas con ventas anuales declaradas, el 95,69% son MIPE. En contraste, sólo representan el 7,56% de ventas totales y 26,98% de los trabajadores dependientes informados (SII, 2019).

Las MIPE son empresas más dinámicas, donde la tasa de creación es de 14,5% y de destrucción de éstas es de 11,3%. A pesar de que son las que más mueren son las que presentan una mayor tasa de creación neta (3,2%) (Encuesta de Micro Emprendimiento, 2015. Unidad de Estudios Ministerio de Economía, Fomento y Turismo).

En Chile, el 90% de las empresas tiene una antigüedad igual o menor a 27 años, y son grandes empresas las que cuentan con mayor porcentaje de existencia (mayor o igual a 27 años). Así, las empresas nacen más pequeñas y las microempresas tienden a mayor tasa de supervivencia (Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE) 2017, MINECON).

En este escenario, podemos decir que es necesario corregir fallas de mercado, al ser las MIPEs menos competitivas en comparación con las empresas medianas y grandes, siendo la principal dificultad para acceder a nuevas oportunidades de negocio y potenciar su crecimiento el acceso al financiamiento, capacitación y asesoría de gestión empresarial.

Si analizamos el acceso a las asesorías empresariales, podemos observar que acuden poco y mal al sistema financiero y esto no está relacionado con el nivel de formalidad. Los motivos calificados como "más importantes" para solicitar un crédito fueron financiar capital de trabajo de la empresa (72,3%) y compra de maquinarias, equipos y herramientas (39,1%) (Encuesta ELE-5, 2017). Es decir, no invierten en subsanar sus brechas de acceso a asistencia técnica y capacitación, sólo un 20,5% ha recibido algún tipo capacitación dentro de los últimos 5 años (EME, 2017). Como dato podemos considerar que sólo el 14,4% de las personas microempendedoras tiene educación superior completa (EME-S), 33,2% de microempresas tiene contabilidad formal (EME, 2017) y sólo el 5% de las microempresas cuenta con certificación (ELE, 2015). En relación al uso de TIC's por parte de las empresas, un 75,9% utiliza Internet, siendo un 70,6% para microempresas, 96,0% en las pymes y 99,9% en las grandes. Existen dos tipos de asesorías empresariales, en función de la complejidad, alcance, plazos de ejecución y costos asociados:

¿En qué consiste?

A.- Asesoría Empresarial Básica: son aquellas asesorías requeridas por las empresas para solucionar aspectos de gestión empresarial, mediante la



implementación de herramientas y técnicas de apoyo a su quehacer productivo y de servicio, que le permita mejorar su competitividad. Este tipo de asesorías implica una intervención puntual en la empresa, acotada a las herramientas y técnicas a implementar.

B.- Asesoría Empresarial Especializada: son aquellas asesorías requeridas por las empresas en ámbitos especializados de su gestión empresarial, con el fin de mejorar la eficiencia de los procesos productivos y/o asegurar la calidad de sus productos o servicios. Este tipo de asesorías implica una intervención en la empresa tanto a nivel de definiciones estratégicas, como en sus procesos productivos, a través de la sistematización y/o protocolización de funciones. Se incluye en este tipo de asesorías, aquellas orientadas a la implementación de normas certificables.

¿Qué financia?

A.- Asesoría Empresarial Básica: La ejecución de esta asesoría no supera los 4 meses y el valor del cofinanciamiento Sercotec es igual o menor a \$400.000.- El aporte empresarial, será establecido para cada tipología, por cada Dirección Regional, según bases de convocatoria, en un rango entre el 10% y 30% del valor de cofinanciamiento de Sercotec aprobado.

B.- Asesoría Empresarial Especializada: La ejecución de esta asesoría no supera los 8 meses y el cofinanciamiento de Sercotec es igual o menor a \$1.500.000.- El aporte empresarial, será establecido para cada tipología por cada Dirección Regional, según bases de convocatoria, en un rango entre el 10% y 30% del valor de cofinanciamiento de Sercotec aprobado.

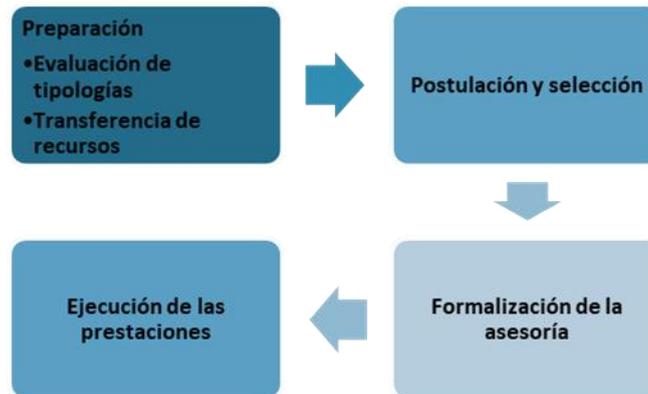
Por otra parte, para aquellas empresas que hayan sido beneficiadas con la tipología "Implementación de normas certificables", Sercotec podrá reembolsar los gastos de auditoría de certificación hasta en un 70% de su valor, con un tope de \$1.500.000.-

¿Quiénes pueden acceder?

- Personas naturales y jurídicas con iniciación de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos, y con ventas demostrables entre 200 UF a 25.000 UF al año, con domicilio comercial en la región en que postulan y que cumplan, además, con los requisitos de acceso específicos establecidos por cada Dirección Regional de Sercotec. En el caso de empresas con menos de un año de antigüedad en el Servicio de Impuestos Internos, se podrán aceptar postulantes con ventas demostrables menores a 200 UF.
- También pueden acceder Cooperativas, a las que se solicitará que las ventas promedio por asociado sean iguales o menores a 25.000 UF, lo cual se calcula con las ventas totales de la Cooperativa dividido por el número de asociados. Se excluyen las Cooperativas de servicios financieros, sociedades de hecho y comunidades hereditarias.

¿Cuáles son las etapas del instrumento?





¿Cuáles son los criterios de evaluación y/o selección de beneficiarios?

Los empresarios/as interesados/as en participar en este instrumento, deberán cumplir con los requisitos y criterios de selección que cada DR determine y que sean aprobadas por ésta. Los criterios serán de 2 tipos:

- ✓ **Admisibilidad:** Consiste en la verificación del cumplimiento de los requisitos establecidos para ser beneficiario del instrumento. Algunos podrán ser específicos según la focalización del instrumento y la tipología de intervención.
- ✓ **Elegibilidad:** Consiste en determinar si la asesoría es pertinente a las necesidades y realidad de la empresa y si el costo es coherente con las actividades presentadas. Se evalúan los siguientes ámbitos específicos:
  - Propuesta metodológica.
  - Productos comprometidos.
  - Equipo consultor.
  - Coherencia del presupuesto.

¿Cuál es el cofinanciamiento de Sercotec y aporte de la empresa?

A.- **Asesoría Empresarial Básica:** El valor del cofinanciamiento Sercotec es igual o menor a \$400.000.- El aporte empresarial es entre 10% y 30% sobre el financiamiento de Sercotec aprobado, según determine la DR.

B.- **Asesoría Empresarial Especializada:** El cofinanciamiento de Sercotec es igual o menor a \$1.500.000.- El aporte empresarial es entre 10% y 30% sobre el financiamiento de Sercotec aprobado, según determine la DR.

Por otra parte, para aquellas empresas que hayan sido beneficiadas con la tipología "Implementación de normas certificables", Sercotec podrá reembolsar los gastos de auditoría de certificación hasta en un 70% de su valor, con un tope de \$1.500.000.-

¿Cuáles son los indicadores del instrumento?

**Indicador 1:** Asistencia técnica implementada y recibida conforme por las empresas participantes en el periodo t.

**Fórmula de cálculo:** Asistencia técnica implementada y recibida conforme por las empresas participantes en el periodo t/Total de empresas que acceden al servicio en el periodo t.

**Indicador 2:** Porcentaje (%) de Empresas lideradas por mujeres que acceden al servicio de asistencia técnica en el periodo t.

**Fórmula de cálculo:** N° de servicios de asistencias técnica prestados a empresas lideradas por mujeres (\*) en el periodo t/ N° de servicios de



asistencia técnica prestados en el periodo t acceden al servicio en el periodo t.

Instrumento **Formación Empresarial**

Objetivo La entrega de conocimientos en temas de gestión y desarrollo de habilidades empresariales a los micro y pequeños empresarios/as y a emprendedores/as, a través de capacitaciones, seminarios o talleres para contribuir a una adecuada puesta en marcha de sus negocios, así como mejorar su gestión y obtener mejores resultados.

Fundamentación En Chile para el año comercial 2019 del total de 1.020.115 empresas con ventas anuales declaradas, el 95,69% son MIPE. En contraste, sólo representan el 7,56% de las ventas totales y 26,98% de los trabajadores dependientes informados (SII, 2019).

Las MIPE son las empresas más dinámicas, donde la tasa de creación es de 14,5% y la de destrucción de éstas es de 11,3%. A pesar de que son las que más mueren, son las que presentan una mayor tasa de creación neta (3,2%) (Encuesta de Micro Emprendimiento, 2015. Unidad de Estudios Ministerio de Economía, Fomento y Turismo).

En este escenario, podemos decir que es necesario corregir fallas de mercado, al ser la MIPE menos competitivas en comparación con las empresas mediana y grande, donde la principal dificultad para acceder a nuevas oportunidades de negocio y potenciar su crecimiento es el **acceso al financiamiento, capacitación, asesoría de gestión empresarial, y la brecha en el uso de tecnologías digitales.**

Actualmente, existe un absoluto consenso respecto a que la información y la gestión del conocimiento constituyen un importante factor de competitividad para las empresas. Sin embargo, las empresas de menor tamaño no priorizan la participación en actividades de capacitación y/o formación que les entreguen estos conocimientos.

Según la Encuesta de Micro Emprendimiento (2017), sólo el 20% de las microempresas recibió algún tipo de capacitación en los últimos 5 años para la actividad económica que realiza y en relación al uso de TIC's, si bien un 46% de las MIPE's utiliza internet, solo un 13% comercializa sus productos o servicios por esta vía (Cámara de Comercio Santiago, 2017).

¿En qué consiste? Servicios de capacitación para micro y pequeños empresarios/as y/o emprendedores/as, en distintas materias y temáticas, que considera sus particularidades y características para enfrentar un proceso formativo.

Este servicio será implementado a través de tres líneas de trabajo:

**Formación Línea 1**  
Apoya la instalación de capacidades y habilidades, a través de cursos.



### Formación Línea 2

Entrega de información que permita el desarrollo de conocimiento, a través de seminarios y talleres.

Para las líneas 1 y 2, se debe priorizar en temas como: Economía Circular, Energías Renovable, Responsabilidad Social, Adopción y Transformación Digital, Tributación y/o Reactivación Económica.

### Formación Línea 3 "Ruta Digital"

Busca instalar capacidades y habilidades en el uso de tecnologías y herramientas digitales, a través de cursos en línea, contribuyendo al mejoramiento en la gestión, comercialización e innovación de los negocios.

Involucra un proceso concursable destinado a la entrega de un Kit Digital, para apoyar a las empresas capacitadas en su camino a la digitalización.

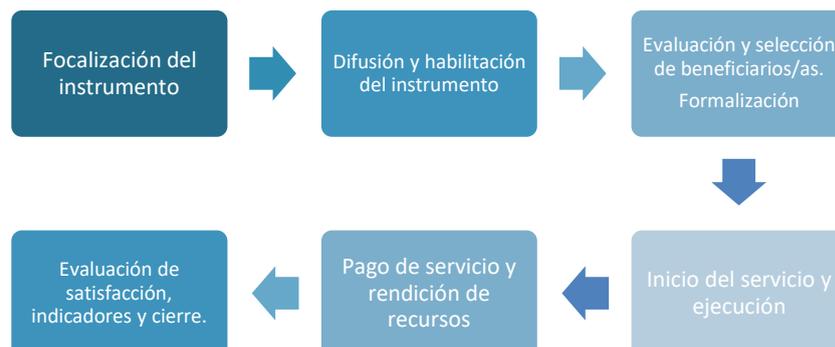
¿Qué financia?

La planificación, logística y ejecución de cursos, seminarios o talleres, dirigidos a temas atinentes a la gestión y desarrollo de habilidades empresariales, son financiadas en un 100% por Sercotec.

¿Quiénes pueden acceder?

Personas naturales y/o jurídicas con iniciación de actividades ante el SII, con ventas demostrables menores o iguales a UF 25.000 netas anuales (Líneas 1 y 2), e incorporando a los/as emprendedores/as, en caso de ser necesario. Personas naturales y/o jurídicas con iniciación de actividades ante el SII, en primera categoría, con ventas demostrables menores o iguales a UF 25.000 netas anuales, e incorporando a emprendedores/as sólo a nivel de acceso a cursos (Línea 3, Ruta Digital); que estén en etapa de inicio, crecimiento o consolidación de sus negocios y deseen adquirir conocimientos, capacidades y habilidades para el mejoramiento de su gestión empresarial. También cooperativas con ventas promedio por asociado inferiores a 25.000 UF al año, lo cual se calcula con las ventas totales de la cooperativa dividido por número de asociados. Se excluyen cooperativas de servicios financieros, sociedad de hecho y comunidades hereditarias. Considerando que este servicio se encuentra dirigido tanto para emprendedores/as como para empresarios/as de sector específico, los requisitos son diversos, y serán definidos por cada Dirección Regional (para el caso de Líneas 1 y 2).

¿Cuáles son las etapas del instrumento Formación L1 y L2?



¿Cuáles son las etapas del instrumento Formación L3?



¿Cuáles son los criterios de evaluación y/o selección de beneficiarios?

Los interesados en participar de este tipo de actividades deberán cumplir con los requisitos y los criterios de selección que cada Dirección Regional determine en su caso (para Líneas 1 y 2), o la Gerencia de Programas de Sercotec (para el caso de Línea 3).

¿Cuál es el cofinanciamiento de Sercotec y aporte de la empresa?

Las actividades son financiadas en 100% por Sercotec, siendo de carácter gratuito para los/as beneficiarios/as (para el caso de Líneas 1 y 2).

Para la Línea 3, en el caso de aplicar el proceso concursable destinado a la entrega del Kit Digital, Sercotec financiará la implementación de éste por un valor de hasta \$1.200.000.- (netos) por empresa. No considera la entrega de aporte por parte de la empresa beneficiaria.

¿Cuáles son los indicadores del instrumento?

Los indicadores de resultados e impacto los puede definir cada Dirección Regional de acuerdo al perfil de participantes, cobertura y resultados esperados, tomando en consideración los siguientes:

**INDICADOR**

Nuevos conocimientos, capacidades y/o habilidades.

**FÓRMULA DE CÁLCULO**

(Número de beneficiarios en cursos que presentan disminución de brechas de conocimientos, habilidades y/o capacidades en el año t / Número total de beneficiarios que participan en actividades de cursos en el año t) \*100.

(Número de empresas beneficiarias en cursos que aumentan sus capacidades en gestión empresarial, en particular en el uso de tecnologías para la comercialización de sus productos y/o servicios en el año t / Número total de empresas participantes en actividades de cursos en el año t) \*100

Instrumento **Promoción y Canales de Comercialización**

**Objetivo** Apoyar la participación de las micro y pequeñas empresas en ferias, eventos u otros espacios de comercialización, con el objeto de facilitarles una vitrina que contribuya a la promoción y comercialización de sus productos o servicios, y a la generación de relaciones de negocios sostenidas en el tiempo.

Su ejecución puede ser administrada por Sercotec o por un Agente Operador, a nivel regional o desde el nivel central.

**Fundamentación** Las empresas de menor tamaño necesitan acceso a los canales de promoción y comercialización, porque presentan debilidades en el ingreso a comercializar y ser conocidos en los mercados. Una alternativa puede ser ferias o eventos en espacios públicos o privados, mecanismos para la generación de espacios de ventas virtuales o la generación de catálogos de productos en línea. De acuerdo a la Agencia Alemana de Cooperación Técnica (GTZ, 2007), una feria es un punto de encuentro entre oferta (prestadores de servicios y productos) y la demanda (compradores o consumidores) de una comuna, región, país o inclusive nuevos posibles demandantes a nivel internacional.

Como consecuencia de la articulación del interés individual con el colectivo, las ferias, eventos y vitrinas son instrumentos importantes y estratégicos de promoción comercial, donde los resultados son el incremento de las ventas, así como también la ampliación a nuevos segmentos de mercado y las posibilidades de contar con nuevos clientes.

Para estas empresas, la participación en ferias y en eventos comerciales permiten un cambio de actitud en productores y/o distribuidores, en busca de nuevos nichos de mercado, satisfaciendo las necesidades y deseos de los potenciales clientes con productos de calidad y excelencia en la atención al cliente. Son una oportunidad para conocer mejor el mercado, buscar contactos de negocios y conocer tendencias.

**¿En qué consiste?** Sercotec financiará tanto la ejecución de las ferias y/o eventos, presenciales o virtuales, que apoyen la comercialización de productos o servicios de micro y pequeños empresarios de la región, como la realización de otras herramientas de comercialización, tales como catálogos en línea de productos y/o servicios, cuidando que el servicio sea temporal y exista rotación de participantes. Sercotec velará porque la elección de participantes se realice en condiciones de igualdad y transparencia, salvaguardando su concursabilidad.

**¿Qué financia?** Sercotec podrá financiar en Ferias, Eventos u otros espacios de venta, los siguientes ítems:





¿Quiénes pueden acceder?

Personas naturales y jurídicas, con iniciación de actividades ante el SII, en primera categoría, con una actividad económica coherente con la focalización, y ventas netas anuales demostrables, inferiores o iguales a 25.000 UF (excluyendo sociedades de hecho y comunidad hereditaria). También cooperativas con ventas promedio por asociado inferiores a 25.000 UF al año, lo cual se calcula con ventas totales de la cooperativa dividido por número de asociados. Se excluyen Cooperativas de Servicios Financieros.

Los interesados en acceder deben cumplir con los siguientes requisitos:

- Contar con permiso especial de venta, en caso de ser requerido por el SII (exigible con anterioridad a la realización de la feria).
- Porcentaje de aporte empresarial en efectivo, en los casos que corresponda.
- Cumplir con los requisitos específicos establecidos por la D.R. o Gerencia de Programas, con aprobación del CER, en caso que corresponda.

La D.R. gestionará instancias de evaluación de las empresas postulantes y podrá conformar un comité de evaluación con otros actores, previo a la Feria o evento.

¿Cuáles son las etapas del instrumento?



¿Cuáles son los

Los interesados en participar de este tipo de actividades deberán cumplir con los requisitos para acceder y criterios de selección que cada

criterios de evaluación y/o selección de beneficiarios?

Dirección Regional o Gerencia de Programas determine, tales como:

- Calidad y diversidad de los productos a exponer.
- Proyección comercial.
- Factibilidad de aportar cofinanciamiento.
- Presentación de los productos/servicios a ofrecer y exponer.
- Presencia de la empresa en plataformas virtuales y RRSS, entre otros.

¿Cuál es el cofinanciamiento de Sercotec y aporte de la empresa?

Las actividades son financiadas en un 100% por Sercotec, siendo de carácter gratuito para los beneficiarios/as.

La Dirección Regional o la Gerencia de Programas, podrá estimar montos y entrega de cofinanciamiento por parte del empresario, para cada caso.

¿Cuáles son los indicadores del instrumento?

Los indicadores de resultados e impacto los puede definir cada Dirección Regional de acuerdo al perfil de participantes, cobertura y resultados esperados, tomando en consideración los siguientes:

INDICADOR
FÓRMULA DE CÁLCULO
(Número de empresas beneficiarias que declaran aumento de cartera de clientes / Número total de empresas que participan en ferias y/o eventos de promoción) *100.
(Número de empresas que declaran generación de nuevos contactos de interés/Número total de empresas que participan en ferias y/o eventos de promoción) * 100.
(Número de empresas que declaran ampliación de cartera de proveedores / Número total de empresas que participan en ferias y/o eventos de promoción) * 100.
Nivel de ventas que declara la empresa durante el desarrollo de la actividad.



Instrumento

## Redes de Oportunidades de Negocios

Objetivo

Apoyar la generación de redes colaborativas de trabajo entre los/as emprendedores/as, micro y pequeños/as empresarios/as, a través de la realización de espacios de encuentros empresariales, presenciales o virtuales, en que se potencien la transferencia de conocimientos, el intercambio de experiencias y el desarrollo de vínculos comerciales entre los/as participantes.

Su ejecución puede ser administrada por Sercotec o por un Agente Operador a nivel regional o desde el nivel central.

Fundamentación

La experiencia internacional muestra que a través del trabajo en red se consigue difusión y transferencia de nuevos conocimientos, apertura de nuevos contactos comerciales, relaciones de confianza para realizar alianzas y conseguir inversionistas, entrenamiento en habilidades empresariales, y transferencia de información de mercados.

Una red colaborativa, también ayuda a fortalecer la capacidad de representación y negociación del grupo empresarial ante las contrapartes, en los procesos de comunicación y negociación, tanto productivos como de comercialización, o de acceso a las fuentes de crédito disponibles. La esencia de la red de trabajo es que no quede reducido a una vinculación entre las mismas personas de manera recurrente, sino que abra nuevos espacios de negocios que cuenten con las herramientas necesarias para participar en estos eventos de manera efectiva y eficiente.

De acuerdo a la Agencia Alemana de Cooperación Técnica (GTZ, 2007), las MIPES requieren concretar enlaces más efectivos entre la oferta y la demanda, y una forma de lograrlo es través de instancias de encuentros entre empresas para unir la oferta y la demanda, con el propósito de hacer negocios e incrementar la compra de productos y/o servicios. La nueva tendencia marca la organización de ruedas de negocios, la cual es un mecanismo efectivo para promover contactos entre empresarios.

Las Ruedas de Negocios son un mecanismo simple de reuniones planificadas, que, de forma directa, crean un ambiente propicio para negociaciones, promueven los contactos entre empresarios, instituciones y organizaciones que desean entrevistarse para realizar negocios, desarrollando relaciones asociativas o alianzas estratégicas. La experiencia obtenida hasta el momento, permite considerar a este tipo de reuniones como un instrumento útil para la inserción de las empresas de menor tamaño en la dinámica de integración comercial. Las ruedas se han constituido en un mecanismo de capacitación empresarial valioso.

Las ruedas de Negocios, se convierten en una actividad central, en la que se llevan adelante una serie de encuentros entre empresarios oferentes y demandantes, con el fin de cerrar un negocio o iniciar el contacto. En este sentido, la Dirección Regional podrá articularse con la oferta vigente que entregue cada Centro de Negocios (Sercotec) sobre este tema.



¿En qué consiste? Sercotec financiará la ejecución de actividades, talleres y/o reuniones en las que se lleven a cabo una serie de encuentros entre empresarios/as, oferentes, proveedores y/o demandantes, con el fin de dar a conocer o cerrar un negocio, o iniciar el contacto para generar uno nuevo. Sercotec velará porque la elección de participantes se realice en condiciones de igualdad y transparencia, salvaguardando su concursabilidad.

¿Qué financia? La planificación, logística y ejecución de la actividad es financiada en un 100% por Sercotec.

¿Quiénes pueden acceder? Personas naturales y/o jurídicas, con iniciación de actividades ante el SII, en 1ra categoría, con actividad económica coherente con la focalización, y ventas netas anuales demostrables, inferiores o iguales a las 25.000 UF, incorporando a emprendedores/as en caso de ser necesario (excluyendo sociedades de hecho y comunidad hereditaria). También Cooperativas, con ventas promedio por asociado inferiores a 25.000 UF al año, lo cual se calcula con ventas totales de la Cooperativa dividido por el número de asociados. Se excluyen las Cooperativas de Servicios Financieros.

¿Cuáles son las etapas del instrumento?



¿Cuáles son los criterios de evaluación y/o selección de beneficiarios? Pueden acceder emprendedores, emprendedoras y/o micro y pequeños empresarios/as que cumplan con los requisitos específicos y con criterios de selección que cada Dirección Regional o que la Gerencia de Programas determine en cada caso.

¿Cuál es el cofinanciamiento de Sercotec y aporte de la empresa? Las actividades son financiadas en un 100% por Sercotec, siendo de carácter gratuito para los beneficiarios/as.

¿Cuáles son los indicadores del instrumento? Los indicadores de resultados e impacto los puede definir cada Dirección Regional de acuerdo al perfil de participantes, cobertura y resultados esperados, tomando en consideración los siguientes:

INDICADOR
FÓRMULA DE CÁLCULO (Número de empresarios/as y/o emprendedores/as participantes que declaran haber generado nuevos contactos de interés / Número total de participantes encuestados de encuentro empresarial o Redes) * 100. (Número de empresarios/as y/o emprendedores/as participantes que declaran haber generado una idea, proyecto o negocio colaborativo / Número total de participantes encuestados de encuentro empresarial) * 100.

Instrumento	<b>Almacenes de Chile, Fondo Concursable Digitaliza Tu Almacén</b>
Objetivo	Fortalecer el crecimiento de los Almacenes de Chile a través de la implementación de un proyecto de acuerdo al formulario de postulación, en adelante “el proyecto”, el cual incluye financiamiento de inversiones y de acciones de gestión empresarial, entre éstas, el uso de tecnologías digitales que aporten nuevos conocimientos para la gestión del almacén y la captura de nuevas oportunidades de negocio.
Fundamentación	<p>Las ganancias generadas por MIPES se concentran principalmente en los tramos de menores ingresos. Mientras el 48,8% obtiene ganancias de hasta \$257.500, sólo el 4,2% supera los \$2.250.000. La diferencia entre las MIPES de los tramos de menores y mayores ganancias se incrementa al considerar exclusivamente a mujeres, entre las cuales el 68,2% obtiene hasta \$225.000 y tan solo el 2,6% supera los \$2.250.000. En el caso de los microemprendimientos liderados por hombres, un 36,2% de ellos generan ganancias de hasta \$257.500, mientras que el 5,2% obtiene más de \$2.250.000.- (Encuesta EME, 2017).</p> <p>En este escenario, podemos decir que es necesario corregir fallas de mercado, al ser las MIPES menos competitivas en comparación con empresas mediana y grande, donde la principal dificultad para acceder a nuevas oportunidades de negocio y potenciar su crecimiento es el acceso al financiamiento, capacitación y asesoría de gestión empresarial.</p> <p>Un sector de las MIPE que destaca son los almacenes de barrio, que representan cerca del 11% del total de empresas activas del país y generan más de 420 mil puestos de trabajo anuales, esto es, cerca del 20% del empleo generado por las micro y pequeñas empresas. Al representar un porcentaje importante dentro del grupo de las MIPES, es esperable que repliquen los problemas de este segmento.</p>
¿En qué consiste?	Consiste en el apoyo financiero, a través de un subsidio no reembolsable, que está destinado a la implementación de un proyecto de trabajo, que contemple acciones de gestión empresarial (capacitación, asistencias técnicas, otros) y financiamiento de inversiones. Entre estas, el uso de



tecnologías digitales que aporten nuevos conocimientos para la gestión del almacén y la captura de nuevas oportunidades del negocio.

El acceso al instrumento es a través de la elaboración y postulación de un proyecto de trabajo conforme al formulario de postulación disponible en la página [www.sercotec.cl](http://www.sercotec.cl). Además, por este mismo medio, se debe adjuntar documentación que permita acreditar los requisitos de acceso al fondo concursable, según se detalla en las Bases de Convocatoria, disponibles para los postulantes en la misma página web, en la cual se detalla conceptual y operativamente su funcionamiento.

¿Qué financia?

1. Inversiones:

- Activos.
- Habilitación de Infraestructura.
- Capital de Trabajo: solo se podrá utilizar un 40% del valor total de inversiones en este ítem de financiamiento.

2. Acciones de Gestión Empresarial:

- Asistencia Técnica.
- Capacitación.
- Acciones de Marketing.

¿Quiénes pueden acceder?

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

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

(\*) Las sucesiones hereditarias no son personas jurídicas, y, por lo tanto, no pueden ser beneficiarias, salvo que se encuentren con declaración de posesión efectiva a nombre de quien opera el almacén, iniciación de actividades y cuenten con RUT otorgado por el SII.

¿Cuáles son las etapas del instrumento?



¿Cuáles son los criterios de evaluación y/o selección de

**1. Criterios de Evaluación del Proyecto:**

- Calidad de la información entregada.
- Mejoras digitales para la gestión de su negocio.
- Justificación de las inversiones y de las acciones de gestión empresarial.

beneficiarios? - Identificación de oportunidades de negocios y/o problemáticas a resolver.

**2.Criterios de evaluación técnica en terreno:**

- Mejoras en la imagen comercial del almacén.
- Incorporación de nuevas líneas de productos y/o servicios al almacén.
- Criterios regionales de selección.

**3.Criterios de Selección:**

- Incorporación de acciones de marketing digital.
- Digitalización del almacén para la mejora de la experiencia de venta hacia el cliente.
- Factibilidad de implementación del proyecto dadas las condiciones del almacén y del postulante.

¿Cuál es el cofinanciamiento de Sercotec y aporte de la empresa?

Total del proyecto de hasta \$2.350.000.-, distribuidos en:

- Acciones de gestión empresarial, hasta \$350.000.-
- Inversiones, hasta \$2.000.000.-

El porcentaje de aporte empresarial será establecido en bases técnicas, no pudiendo ser inferior al 10% sobre el financiamiento de Sercotec.

**2. PROGRAMA EMPRENDEDORES**

Instrumento **Capital Semilla Emprende**  
**Capital Abeja Emprende**  
**Capital Adulto Mejor Emprende**

Objetivo La creación de nuevos negocios con oportunidad de participación en el mercado a través de un plan de trabajo “para implementar una idea de negocio”, el cual incluye Acciones de Gestión Empresarial (para el desarrollo de competencias y capacidades) e Inversiones, y que se encuentre dentro de la focalización definida por cada Dirección Regional de Sercotec. Este instrumento considera tres tipos de convocatorias:

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

Fundamentación En Chile para el año comercial 2019, del total de 1.020.115 empresas con ventas anuales declaradas, el 95,69% son MIPE. En contraste, éstas sólo



representan el 7,56% de ventas totales y el 26,98% de los trabajadores dependientes informados (SII, 2019).

Las MIPE son empresas más dinámicas, donde la tasa de creación es de 14,5% y de destrucción de éstas es de 11,3%. A pesar de que son las que más mueren son las que presentan una mayor tasa de creación neta (3,2%) (Encuesta de Micro Emprendimiento, 2015. Unidad de Estudios Ministerio de Economía, Fomento y Turismo).

En este escenario, podemos decir que es necesario corregir fallas de mercado, al ser la MIPE menos competitiva en comparación con las empresas mediana y grande, donde la principal dificultad para acceder a nuevas oportunidades de negocio y potenciar su crecimiento es el **acceso al financiamiento, capacitación, asesoría de gestión empresarial y la brecha en el uso de tecnologías digitales**. En el ámbito de acceso al financiamiento, el 13,4% de las MIPE's no utilizó ninguna fuente de financiamiento, y cuando accede prefiere ahorros o recursos propios (58%), préstamo/crédito bancario (20%) y proveedores particulares (12%). Es decir, acuden poco y mal al sistema financiero y esto no está relacionado con el nivel de formalidad. Los motivos más importantes para solicitar un crédito fueron financiar el capital de trabajo de la empresa (63%) y la compra de activos (17%) (Encuesta de Micro Emprendimiento, EME, 2017). Las MIPE's también presentan brechas respecto al acceso a asistencia técnica y formación. Como datos podemos considerar que sólo el 14% de los micro emprendedores presentan estudios universitarios, y un 20% de la microempresa ha recibido alguna capacitación en los últimos 5 años para la actividad económica que realiza (EME, 2017). En relación al uso de TICs, 46% de las MIPE's utiliza Internet, y solo un 13% comercializa por esta vía (Cámara de Comercio de Santiago, 2017).

¿En qué consiste? Consiste en un fondo concursable que apoya la puesta en marcha de nuevos negocios con oportunidad de participar en el mercado. Permite a los/las emprendedores/as seleccionados recibir la asesoría de un Agente Operador Sercotec (AOS) para formular e implementar un proyecto de negocio, el cual incluye acciones de gestión empresarial (capacitación, asistencia técnica, acciones de marketing y otros) para desarrollar competencias y capacidades, e inversiones, consistentes en la adquisición de bienes para cumplir el objetivo del proyecto. Este instrumento se desarrolla en dos etapas:

**Etapas de Formulación:**

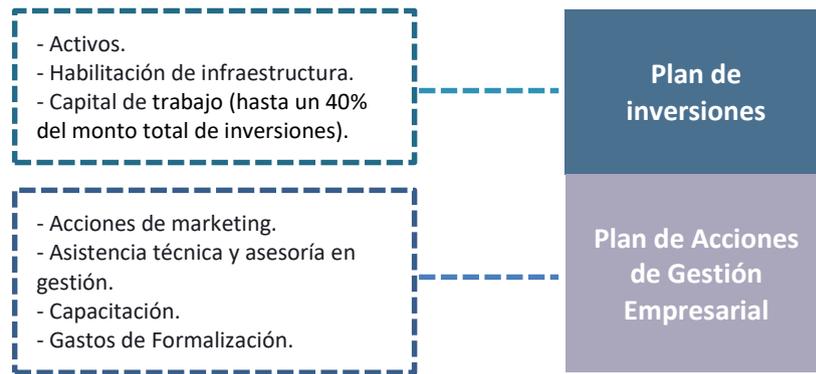
Durante esta etapa un AOS apoya al/a emprendedor/a seleccionado/a a formular su Plan de Trabajo, proponiendo elementos en su estructura conceptual y de financiamiento para su correcta implementación.

**Etapas de Ejecución:**

Se realiza el conjunto de actividades necesarias para la implementación del Plan de Trabajo, es decir, las inversiones identificadas y acciones de gestión empresarial que derivan de la etapa de Formulación.

¿Qué financia? Con el financiamiento otorgado por Sercotec y aporte empresarial se podrá financiar:





¿Quiénes pueden acceder?

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

¿Cuáles son las etapas del instrumento?



¿Cuáles son los criterios de evaluación y/o selección de beneficiarios?

**Pasos para postular:**

- Completar Formulario Idea de Negocio.
- Realizar y subir Video de Presentación Pitch.
- Responder Test Emprendimiento.

**Evaluación de admisibilidad:**

- Cumplimiento de los requisitos establecidos en Bases de Convocatoria.

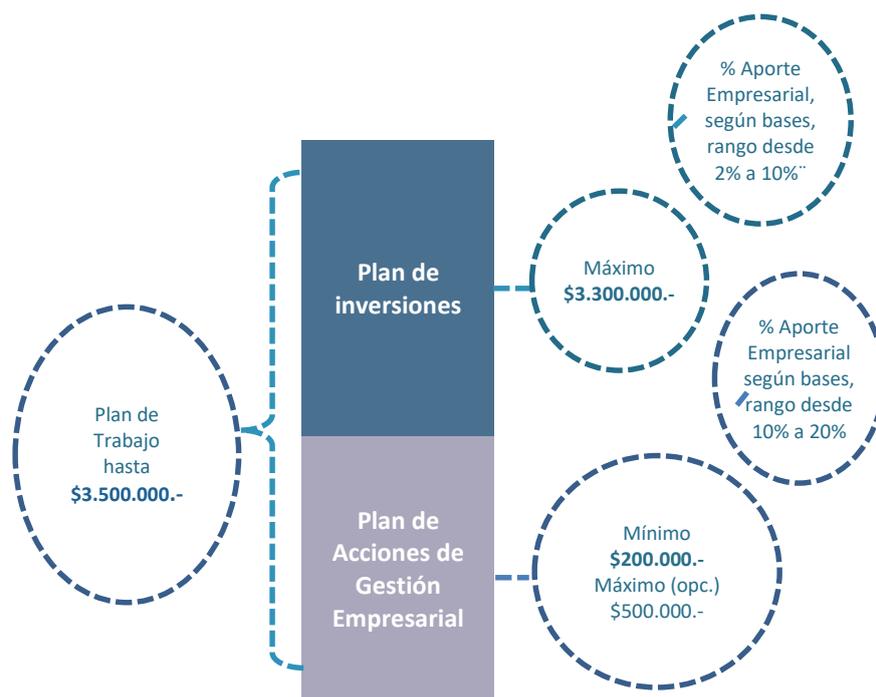
**Evaluación Técnica:**

- Formulario Idea de Negocio
- Video de Presentación Pitch

**Evaluación Dirección Regional:**

- Potencial de la Idea de Negocio.
- Fundamentación de la Oportunidad de Negocio.
- Coherencia de la Idea de Negocio.
- Otros criterios definidos por cada Dirección Regional (opcional).

¿Cuál es el cofinanciamiento de Sercotec y aporte de la empresa?



El porcentaje de aporte empresarial será dispuesto en bases técnicas de cada convocatoria, pudiendo suprimirse para las convocatorias Capital Abeja Emprende con presupuesto del Servicio Nacional de la Mujer y la Equidad de Género, SernamEG.

¿Cuáles son los indicadores del instrumento?

**INDICADOR (Formulario H)**  
 Emprendedores/as que concretan una idea de negocio en el año t  
**FÓRMULA DE CÁLCULO**  

$$\left( \frac{\text{N}^\circ \text{ de emprendedores/as que acceden al instrumento y que inician la ejecución de su Plan en el año } t}{\text{N}^\circ \text{ de emprendedores/as que acceden al instrumento en el año } t} \right) * 100$$

**INDICADOR (Ficha E)**  
 Emprendedores/as que formalizan su negocio ante SII y que acrediten ventas  
**FÓRMULA DE CÁLCULO**  

$$\left( \frac{\text{N}^\circ \text{ de emprendedores que formalizan su negocio ante SII y acreditan ventas en el año } t+1}{\text{N}^\circ \text{ de emprendedores que participan del programa en el año } t} \right) * 100$$

**INDICADOR (Ficha E)**  
 Supervivencia de empresas que se formalizaron como producto del programa.  
**FÓRMULA DE CÁLCULO**  

$$\left( \frac{\text{N}^\circ \text{ de empresas que fueron formalizadas producto de la intervención del programa y que continúan con giro comercial vigente en el año } t+2}{\text{N}^\circ \text{ de emprendedores que participan del programa en el año } t} \right) * 100$$

Instrumento **Punto Mipe, Servicio de Atención Integral a la Ciudadanía**

Objetivo Proveer un servicio de atención integral a la ciudadanía y a los/as clientes/as de la institución, de calidad y de acuerdo a los procedimientos establecidos, a través de la infraestructura denominada Punto Mipe.

Se busca entregar información de la oferta institucional de Sercotec a personas que la soliciten, de manera presencial, telefónica y virtual, con el apoyo de folletería y del sitio web institucional, bajo protocolos de atención y contenidos proporcionados por el Servicio.

Fundamentación En Chile para el año comercial 2019, del total de 1.020.115 empresas con ventas anuales declaradas, el 95,69% son MIPE. En contraste, éstas sólo representan el 7,56% de ventas totales y el 26,98% de los trabajadores dependientes informados (SII, 2019).

Las MIPE son las empresas más dinámicas, donde la tasa de creación es de 14,5% y la de destrucción de éstas es de 11,3%. A pesar de que son las que más mueren, son las que presentan una mayor tasa de creación neta (3,2%) (Encuesta EME, 2015).

En este escenario, podemos decir que es necesario corregir fallas de mercado, al ser las MIPE menos competitivas en comparación con las empresas medianas y grandes, donde la principal dificultad para acceder a nuevas oportunidades de negocio y potenciar su crecimiento es el acceso al financiamiento, capacitación y asesoría de gestión empresarial.

Considerando estas brechas y la evolución de la actividad emprendedora en Chile, puede señalarse que persiste un alto interés por emprender, donde aproximadamente un tercio de la población adulta del país manifiesta estar directamente relacionada con creación, desarrollo y administración de un negocio que nació a partir de la iniciativa emprendedora (GEM, 2016).

Sercotec atiende a la ciudadanía en tres tipos de espacios: presencial, telefónico y virtual. A través de éstos se puede realizar consultas, solicitar información, reclamos y sugerencias, dejar felicitaciones, entre otros.

En este contexto, Sercotec se sirve de los denominados “Puntos Mipe”, que constituyen espacios de atención e información para ciudadanos/as, emprendedores/as y empresarios/as, los que contribuyen a mejorar la percepción institucional en el público objetivo, transformándose en una puerta de entrada al Servicio y sus programas de apoyo.

¿En qué consiste? Con el fin de entregar información a la ciudadanía que acuda al Punto Mipe, ya sea que consulte de manera presencial, por teléfono o a través del formulario de contacto del sitio web [www.sercotec.cl](http://www.sercotec.cl), este programa considera:



- a) Ingresar y responder en la plataforma informática OIRS todas las consultas recibidas.
- b) Información acabada de la oferta programática de Sercotec (en qué consisten los instrumentos, a quiénes están dirigidos, qué apoyo entregan, cómo se accede a ellos), como, asimismo, un conocimiento general de las instituciones y programas de la Red de Fomento (Corfo, Fosis, Sence, Indap y otras) y de la Ley N° 20.285, sobre Acceso a la Información Pública.
- c) Disponer de lunes a viernes de distintos horarios de atención dependiendo de las características de la región.

¿Quiénes pueden acceder?	Ciudadanos/as, emprendedores/as y empresarios/as que requieran servicios de atención integral a través del servicio denominado Punto Mipe.
¿Cuáles son los criterios de evaluación y/o selección de beneficiarios?	Al servicio Punto Mipe, pueden acceder personas naturales, emprendedores y/o empresarios que requieran de su atención.
¿Cuáles son los indicadores del instrumento?	<p>Punto Mipe debe presentar los siguientes indicadores de cumplimiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Cumplir con el 90% de la meta de cobertura establecida en las bases correspondientes a la dirección regional.</li> <li>b) Tener evaluación promedio igual o superior al 70% de respuestas útil, muy útil y buena y muy buena, en la encuesta de satisfacción virtual a respuestas OIRS.</li> </ul>

### 3. PROGRAMAS DIRIGIDOS A GRUPOS DE EMPRESAS ASOCIATIVIDAD

Instrumento	<b>Juntos, fondo para negocios asociativos</b>
Objetivo	Desarrollar y cofinanciar la implementación de un Plan de Trabajo, que tenga por objetivo capturar nuevas oportunidades de negocio de manera asociativa, y que contemple estrategias de negocio comunes y/o complementarias en una cooperativa o un grupo de tres o más empresas. Estos proyectos pueden orientarse a la comercialización conjunta, o bien a la agregación de valor para productos ya desarrollados.
Fundamentación	El 84,8% de los microempresarios no participa en ningún tipo de asociación o trabajo colaborativo, mientras que conforme aumenta el tamaño de la empresa, este porcentaje disminuye (78,6% y 74,9% en



pequeñas 1 y 2, respectivamente, ELE 2015, INE). Sólo el 2,7% de los microempresarios se asocia con sus distribuidores o proveedores para comprar insumos o materias primas, y a lo más el 2,9% se asocia con otras empresas para realizar capacitaciones (ELE4 2015, INE). A esto, se agrega que Chile presenta el menor porcentaje de confianza entre los países de la OCDE, pues el 12,8% de la población confía en los demás (Indicadores Sociales, OCDE, 2014) lo que, en principio, obstaculiza la disposición de trabajar asociativa o colaborativamente entre sus pares.

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

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

¿Qué financia?

- Activos.
- Habilitación de infraestructura.
- Vehículos de Trabajo (solo se podrá financiar vehículos de trabajo con Aporte Empresarial).
- Asistencia técnica y asesoría en gestión.
- Capacitación.
- Acciones de Marketing.
- Gastos de Formalización.
- Contratación del Gestor del Proyecto.

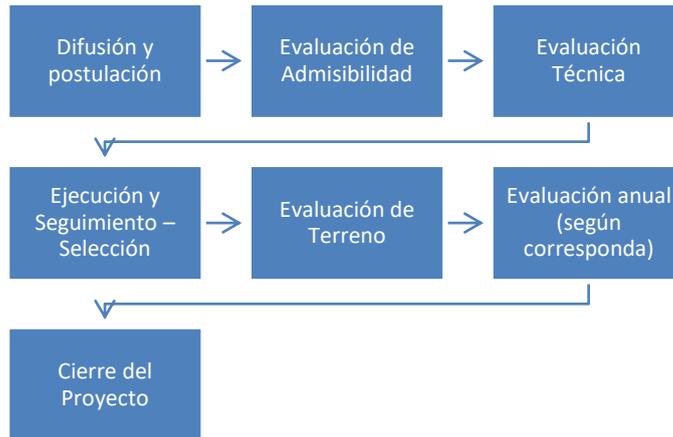
¿Quiénes pueden acceder? Grupos de al menos 3 empresas, con iniciación de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos (SII).

Cada una de las empresas deberá contar con ventas netas demostrables anuales entre 200 y 25.000 Unidades de Fomento (UF). Sólo en el caso de empresas que tengan menos de un año de antigüedad de iniciación de actividades en primera categoría ante el SII, se aceptará un monto de ventas inferior a las 200 UF. Las empresas en esa condición no pueden superar el 50% de las empresas del grupo.

También pueden acceder cooperativas, que constituyan organizaciones de carácter formal. En el caso de las cooperativas: las ventas promedio por asociado sean menores a 25.000 UF, lo cual se calcula con las ventas totales de la Cooperativa, divididas por el número de asociados, durante los últimos 12 (doce) meses. Se excluyen las Cooperativas de Servicios Financieros.

¿Cuáles son las etapas del instrumento?





¿Cuáles son los criterios de evaluación y/o selección de beneficiarios?

- Fortaleza de la idea de negocio.
- Calidad de formulación y coherencia del proyecto en relación al Plan de Trabajo y objetivos presentados.
- Propuesta económica.

¿Cuál es el cofinanciamiento de Sercotec y aporte de la empresa?

Sercotec: Hasta \$30.000.000.- dependiendo de la línea de financiamiento en función del tipo de organización, indicada en las respectivas bases de convocatoria.

Aporte de la Organización: Será establecido en las bases técnicas de cada convocatoria, no pudiendo ser inferior al 20% sobre el financiamiento de Sercotec.

¿Cuáles son los indicadores del instrumento?

- Proyecto da como resultado Incremento de ventas.
- Logro Desarrollo de Nuevos Clientes.
- Logro Acceso a Nuevos Mercados (nuevos canales de comercialización).
- Logro Implementación Nuevos Productos o Servicios.

Instrumento

## Fortalecimiento Gremial y Cooperativo

Objetivo

Su objetivo consiste en la creación y fortalecimiento de Asociaciones de Micro y Pequeños Empresarios y Cooperativas, debiendo destinarse, por una parte, a formalización de grupos de empresarios/as y, por la otra, al fortalecimiento de la asociatividad, la mejora de su capacidad de gestión y generación de nuevos y mejores productos y/o servicios ya existentes.

Fundamentación

En relación al impacto de Economía Social (Cooperativas, Gremios, Empresas B, entre otros) en Chile, posicionan a este sector aportando al 1,5% del PIB nacional y cuenta con más de 3 millones de socios y personas pertenecientes a alguna entidad de este tipo (DAES, 2015).

El fortalecimiento de la asociatividad empresarial es comprendido como uno de los factores que contribuye a elevar la competitividad de las MIPES. Ello favorecerá el desarrollo de capacidades que les permitan elevar su poder de negociación con empresas de mayor tamaño y su



inserción en los mercados, aumentar su incidencia en las estrategias y políticas públicas hacia el sector e incrementar su potencial como agente de desarrollo económico local.

Este instrumento se desarrolla en dos líneas de postulación:

¿En qué consiste?

LÍNEA 1 COOPERATIVAS: Creación y desarrollo; y fortalecimiento de cooperativas.

- Modalidad 1 Creación y desarrollo.
- Modalidad 2 Fortalecimiento.

LÍNEA 2 ASOCIACIONES EMPRESARIALES Y/O GREMIALES: Creación y desarrollo; y fortalecimiento de asociaciones gremiales, (corporaciones, fundaciones, será decisión regional incluirlas), cámaras de comercio, cámaras de turismo, entre otros.

- Modalidad 1 Creación y desarrollo.
- Modalidad 2 Fortalecimiento.

¿Qué financia?

Las bases de convocatoria, deben indicar el financiamiento de al menos los siguientes ítems de gastos:

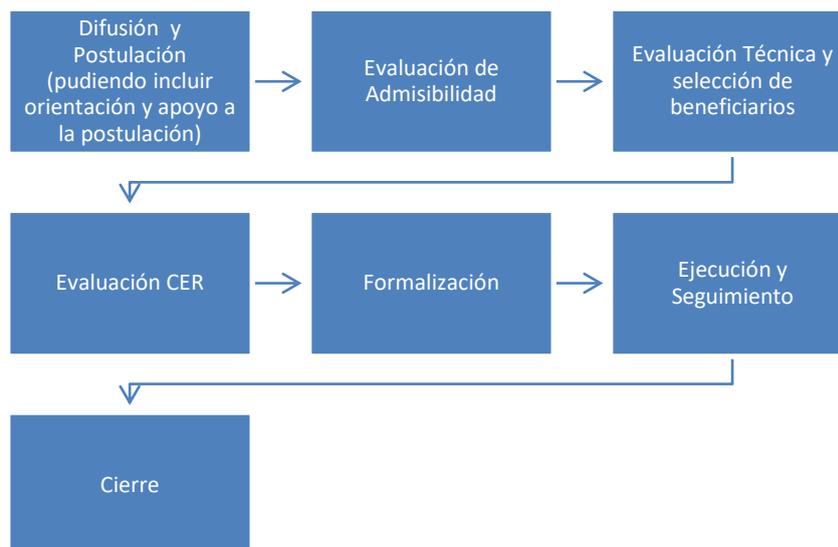
- Asistencia técnica y asesoría en gestión.
- Capacitación.
- Acciones de Marketing.
- Activos.
- Capital de trabajo (Aplica sólo para Línea 1 Cooperativas).
- Infraestructura.
- Gastos de formalización.
- Eficiencia energética y energías renovables.
- Economía circular.

¿Quiénes pueden acceder?

- Grupos de empresarios/as, organizaciones comunitarias funcionales, federaciones, asociaciones empresariales y gremiales, corporaciones, fundaciones, conformadas por micro y pequeñas empresas.
- Grupo de micro y pequeñas empresas integrados por personas naturales y/o jurídicas con o sin iniciación de actividades ante el SII.
- Cooperativas, con iniciación de actividades ante el SII, sin ventas o con ventas promedio no superiores a 25.000 UF.

¿Cuáles son las etapas del instrumento?





¿Cuáles son los criterios de evaluación y/o selección de beneficiarios?

Las bases de convocatoria deben considerar al menos los siguientes criterios de evaluación:

- Coherencia con los objetivos estratégicos del instrumento.
- Viabilidad técnica del proyecto.
- Pertinencia de las acciones a desarrollar.
- Situación esperada del resultado del proyecto (beneficios directos del proyecto, impacto esperado).
- Criterio regional de evaluación.

¿Cuál es el cofinanciamiento de Sercotec y aporte de la empresa?

LÍNEA 1 COOPERATIVAS:

- Modalidad 1 Creación y desarrollo: \$8.000.000.-
- Modalidad 2 Fortalecimiento: \$10.000.000.-

LÍNEA 2 ASOCIACIONES EMPRESARIALES Y/O GREMIALES:

- Modalidad 1 Creación y desarrollo: \$5.000.000.-
- Modalidad 2 Fortalecimiento: \$7.000.000.-

Adicionalmente, se entregará un presupuesto adicional, de acuerdo a disponibilidad presupuestaria y definido en bases de convocatoria, a aquellos proyectos que consideren enfoque en Eficiencia Energética, energía renovable y Economía circular.

Aporte de la Organización: Será establecido en las bases técnicas de cada convocatoria, no pudiendo ser inferior al 20% sobre el financiamiento de Sercotec.

¿Cuáles son los indicadores del instrumento?

- Logro Acceso a Nuevos Mercados (nuevos canales de comercialización).
- Logro Implementación Nuevos Productos o Servicios para los asociados y para la cooperativa.

Instrumento	<b>Convocatoria para Confederaciones, Federaciones de carácter nacional, Gremios Nacionales</b>
Objetivo	Su objetivo es fortalecer la asociatividad y la capacidad de gestión de Federaciones y Confederaciones de micro y pequeños empresarios, de carácter nacional, ya existentes en el país.
Fundamentación	<p>En Chile pueden conformarse 2 (dos) tipos de asociaciones gremiales nacionales: las federaciones, que consisten en una agrupación de al menos tres asociaciones gremiales; y las confederaciones, que consisten en una agrupación de al menos 2 federaciones gremiales.</p> <p>De acuerdo a los registros de DAES (2016) del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, en Chile se encuentran constituidas y vigentes 85 federaciones y confederaciones de empresas, siendo mayoritariamente del sector agrícola (32%), transporte (20%), industria (18%), de servicios (15%) y de comercio (11%).</p>
¿En qué consiste?	El instrumento entrega un cofinanciamiento NO superior a \$20.000.000.- por cada organización beneficiaria, no reembolsables, destinado a desarrollar actividades que les permitan fortalecer la asociatividad, capacidad de gestión, representatividad a nivel nacional, y generar o desarrollar servicios para sus asociados, así como el desarrollo de actividades que apunten a fortalecer el quehacer de gremios nacionales en el país.
¿Qué financia?	<p>Las bases de convocatoria deben considerar al menos los siguientes ítems de financiamiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudios, Catastros y Evaluaciones.</li> <li>- Activos fijos y Habilitación de infraestructura.</li> <li>- Acciones de Marketing.</li> <li>- Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías.</li> <li>- Ferias, exposiciones, eventos.</li> <li>- Promoción, publicidad y difusión.</li> <li>- Gastos de Formalización: Gastos constitución Nuevas cooperativas, Asociaciones gremiales, federaciones y confederaciones.</li> <li>- Economía circular, digitalización, Eficiencia Energética y Energía renovable.</li> </ul>
¿Quiénes pueden acceder?	<p>Las Confederaciones y Federaciones Nacionales legalmente constituidas:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Una confederación nacional, legalmente constituida y vigente.</li> <li>b. Una federación nacional, legalmente constituida y vigente.</li> </ol>
¿Cuáles son las etapas del instrumento?	





¿Cuáles son los criterios de evaluación y/o selección de beneficiarios?

Las bases de convocatoria deben considerar al menos los siguientes criterios de evaluación:

- Coherencia con objetivos estratégicos del instrumento.
- Viabilidad técnica del proyecto.
- Potencial de implementación del proyecto.
- Pertinencia de las acciones a desarrollar.
- Situación esperada del resultado del proyecto (beneficios directos, impacto).
- Conocimiento y apropiación del proyecto por parte de organización postulante.

¿Cuál es el cofinanciamiento de Sercotec y aporte de la empresa?

Sercotec: Máximo \$20.000.000.-

Aporte de la Organización: Será establecido en las bases técnicas de cada convocatoria, no pudiendo ser inferior al 20% sobre el financiamiento de Sercotec.

¿Cuáles son los indicadores del instrumento?

- Organización Consolidada Genera nuevo/s servicio/s.
- Organización Consolidada Mejora servicios a sus asociados.
- Número de participantes mujeres en acción o proyecto.
- Número de participantes hombres en acción o proyecto
- Proyecto liderado por hombre (representante legal es hombre).
- Proyecto Liderado por mujer (Representante legal es mujer).

<b>Instrumento</b>	<b>Programa Comerciales Fortalecimiento de Barrios</b>
--------------------	--

## Objetivo

El Programa Fortalecimiento de Barrios Comerciales es un instrumento que tiene como objetivo Promover la adopción de estrategias asociativas a nivel de barrio comercial, buscando que, a través de la cooperación, las micro y pequeñas empresas comerciales que lo conforman puedan aumentar su competitividad y mejorar el entorno urbano en que se desenvuelven.

Lo anterior, con el fin de apoyar la gestión comercial de las empresas y entidades presentes en él, junto con la agregación de valor de las condiciones del entorno físico y urbano en el cual se insertan. Se espera, mediante el financiamiento de los proyectos asociativos la construcción o fortalecimiento del capital social entre las comunidades de empresarios y actores del barrio, de manera de asegurar la sostenibilidad del barrio comercial, en cuanto a la coordinación del desarrollo asociativo, comercial, urbano y sustentable.

Específicamente se quiere:

- Generar una estrategia común que de sustento al desarrollo comercial y urbano del barrio en el mediano plazo.
- Fortalecer la asociatividad y herramientas organizativas que potencien a las organizaciones o agrupaciones representativas del barrio comercial.
- Fortalecer la identidad del barrio comercial mediante estrategias de puesta en valor (imagen de barrio, representación comunicacional, etc.)
- Potenciar y mejorar la oferta comercial del barrio.
- Aumentar las ventas de las empresas en los Barrios comerciales.
- Potenciar el apalancamiento de recursos como una práctica autónoma y proyectiva de los barrios comerciales.
- Promover la sustentabilidad como parte del desarrollo comercial de los Barrios Comerciales.

Para su operación contempla dos etapas, una primera etapa de Activación Comercial y una segunda etapa de Revitalización Comercial, las que tendrán asistencia técnica en terreno de un Gestor(a) de barrio y ambas serán guiadas a través de una metodología que entregará Sercotec para el óptimo acompañamiento de los barrios.

## Fundamentación

La agrupación territorial de las actividades comerciales en determinadas zonas o espacios genera una serie de ventajas competitivas y de economías de escala ampliamente conocidas, que han sido el sustento tanto para el surgimiento espontáneo de barrios comerciales, como para la construcción planificada de grandes centros y parques comerciales.

En Chile, los barrios comerciales son fuente de empleo y crecimiento de un sinnúmero de micro y pequeñas empresas. El desarrollo del comerciorequiere de negocios de menor tamaño que cumplan un rol público en la ciudad y en la comunidad en que están insertos.



<b>¿En qué consiste?</b>	<p>A través del Programa, los beneficiarios podrán financiar un proyecto o Plan de Trabajo orientado a financiar actividades orientadas en los ámbitos de financiamiento indicados en el siguiente punto. Sercotec también podrá financiar un profesional gestor o coordinador de barrio que asiste a la organización de acuerdo a una metodología de trabajo entregada por Sercotec para la activación del barrio.</p> <p>La duración del plan de trabajo y su financiamiento es anual, pudiendo determinarse un financiamiento por un periodo máximo de 3 años, según disponibilidad presupuestaria de Sercotec, lo cual debe definirse en las respectivas bases de convocatoria.</p>
<b>¿Qué financia?</b>	<p>Las bases de convocatoria podrán considerar, alguno o todos de los siguientes ámbitos de financiamiento:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Fortalecimiento de la asociatividad</li><li>• Mejoras de la Oferta Comercial</li><li>• Identidad, imagen y comunicación</li><li>• Mejoras del pequeño negocio</li><li>• Urbanismo para el comercio con identidad del barrio comercial</li><li>• Entorno, seguridad, medio ambiente y sustentabilidad</li></ul>



<p><b>¿Quiénes pueden acceder?</b></p>	<p>Organizaciones legalmente constituidas y vigentes, con RUT ante el SII o agrupaciones representadas por un mandante, con al menos 15 locales de comercios o servicios, con inicio de actividades en primera categoría y que tengan domicilio en un barrio comercial el cual evidencie concentración y continuidad relevante de comercios y una identidad reconocida como zona comercial dentro de su área de influencia.</p> <p>No podrán participar en esta postulación, aquellos barrios comerciales que hayan sido beneficiarios anteriores del Programa (Ciclo 2015 y 2019)</p>		
<p><b>¿Cuáles son las etapas del instrumento?</b></p>	<p>Difusión y postulación</p>	<p>Admisibilidad</p>	<p>Evaluación y selección</p>
<p><b>¿Cuáles son los criterios de evaluación y/o selección de beneficiarios?</b></p>	<p>Las bases de convocatoria deben considerar al menos los siguientes criterios de evaluación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Atributos y Potencial de Desarrollo del Barrio Comercial</li> <li>- Articulación y Capacidad de Gestión de la Organización</li> <li>- Justificación y objetivos de la organización para el fortalecimiento del Barrio Comercial</li> <li>- Desarrollo y/o proyección sustentable del Barrio Comercial</li> </ul>		
<p><b>¿Cuál es el cofinanciamiento de Sercotec y aporte de la empresa?</b></p>	<p>Sercotec: Máximo \$35.000.000.- anual, según disponibilidad presupuestaria y bases de convocatoria.</p> <p>Aporte de la Organización: Será establecido en las bases técnicas de cada convocatoria, pudiendo ser hasta un 10% sobre el financiamiento de Sercotec.</p>		



<p><b>¿Cuáles son los indicadores del instrumento ?</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Organización Genera nuevo/s servicio/s.</li> <li>- Número de participantes mujeres en acción o proyecto.</li> <li>- Número de participantes hombres en acción o proyecto.</li> <li>- Proyecto liderado por hombre (representante legal es hombre).</li> <li>- Proyecto Liderado por mujer (Representante legal es mujer).</li> </ul>
---	---

Instrumento	<h2 style="text-align: center;">Fondo de Desarrollo Ferias Libres</h2>
Objetivo	<p>Promover el desarrollo integral e institucional de ferias libres del país en atención a sus problemáticas sectoriales, aportando a la identificación y la mejora de las condiciones en las que se desenvuelven las ferias libres. Se espera el fortalecimiento organizacional, modernización de la oferta, estrechando la relación con la comunidad donde se insertan, mejorando su gestión empresarial y comercial.</p>
Fundamentación	<p>De acuerdo al 1er. Catastro Nacional de Ferias Libres (SERCOTEC, 2015), en el país existen 1.114 ferias libres con 113.112 puestos, que en su conjunto abastecen el 70% del mercado de frutas y verduras, y el 30% del mercado de pescado en Chile, de las cuales el 76% son productos naturales y 21% procesados y semi procesados.</p> <p>El 85,5% de las ferias se encuentran en espacios públicos, en su mayoría puestos convencionales (carpa, estructura metálica y mesón). Dentro de los principales problemas del rubro se encuentra la infraestructura 20,5%, la competencia con coleros (16,2%), y ausencia de baños (12,7%), entre otros. Solo un 40% de los feriantes cuenta con estudios de educación media completa. El 31% del total le interesa capacitarse en ventas, un 23% en administración y un 4% en internet. En términos de asociatividad, 68% pertenece a algún sindicato y valoran la organización.</p>
¿En qué consiste?	<p>Subsidio dirigido a las Ferias Libres del país orientados a fortalecer la modernización, la asociatividad, la gestión y la innovación de las ferias, haciéndolas más atractivas y competitivas.</p>
¿Qué financia?	<p>Las bases de convocatoria podrán considerar, alguno de los siguientes ámbitos de financiamiento o todos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Fortalecer la organización y cohesión de la feria y su modelo de gestión.</li> <li>✓ Potenciar habilidades directivas y de liderazgos en la feria.</li> <li>✓ Mejorar los conocimientos y experiencia comercial.</li> <li>✓ Mejorar las condiciones y servicios comunes de la feria.</li> <li>✓ Fortalecer la imagen comercial de la feria y su comunicación.</li> <li>✓ Fortalecer la relación amigable con la comunidad y una mejor</li> </ul>



gestión con el entorno.

- ✓ Nuevos canales de comercialización virtual y de distribución.
- ✓ Reactivación económica mediante acciones de dinamización comercial.

¿Quiénes pueden acceder?

El programa está dirigido a ferias libres representadas a través de organizaciones legalmente constituidas como asociaciones empresariales, asociaciones gremiales, sindicatos de trabajadores independientes, organizaciones funcionales u otro tipo de organizaciones habilitadas jurídicamente.

¿Cuáles son las etapas del instrumento?



¿Cuáles son los criterios de evaluación y/o selección de beneficiarios?

Las bases de convocatoria deben considerar al menos los siguientes criterios de evaluación:

- Coherencia con objetivos del instrumento.
- Potencial y/o factibilidad de implementación del Proyecto.
- Claridad del proyecto por la organización postulante.
- Actividades de digitalización incorporadas en el proyecto.

¿Cuál es el cofinanciamiento de Sercotec y aporte de la empresa?

Sercotec: Máximo \$30.000.000.-, según la disponibilidad presupuestaria de Sercotec y bases de convocatoria, con indicación del número mínimo y máximo de puestos.

Aporte de la Organización: Será establecido en las bases técnicas de cada convocatoria, no pudiendo ser inferior al 20% sobre el financiamiento de Sercotec.

¿Cuáles son los indicadores del instrumento?

- Número de participantes mujeres en acción o proyecto.
- Número de participantes hombres en acción o proyecto
- Proyecto liderado por hombre (representante legal es hombre).
- Proyecto Liderado por mujer (Representante legal es mujer).
- El proyecto incorpora mejoras en al menos uno de los ámbitos de acción u objetivos del Programa.
- La feria incorpora al menos una acción de digitalización.

#### 4. PROGRAMAS ESPECIALES

Instrumento	<b>Programas Especiales de Fomento Productivo (PEFP)</b>
Objetivo	Focalizar recursos, ya sea en un grupo objetivo de clientes, en un sector económico productivo, en un territorio determinado, o en una temática de interés, para dar solución a problemáticas particulares de las MIPes y emprendedores/as a nivel regional o territorial.
Fundamentación	A escala local, las MIPes y emprendedores/as presentan necesidades y oportunidades particulares, que muchas veces no logran ser resueltas por los programas de la oferta regular de Sercotec, que están diseñados para dar respuesta a las problemáticas transversales que presentan las empresas de menor tamaño a nivel nacional. Frente a esto, distintos organismos, pero principalmente los Gobiernos Regionales, solicitan al Servicio implementar programas con ciertas modificaciones o diseñados específicamente para dar cuenta de dichas particularidades y aumentar de esta forma su impacto.
¿En qué consiste?	<p>Son programas ejecutados con fondos externos o fondos propios, por las Direcciones Regionales o por las Gerencias de Nivel Central, y pueden ser de dos tipos:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Programas Especiales basados en la oferta regular:</b> Son aquellos que mantienen los objetivos, la modalidad de operación y estructura de los instrumentos de oferta regular (pueden incluir modificaciones menores), y se encuentran destinados principalmente a aumentar su cobertura.</li><li>• <b>Programas Especiales de diseño regional:</b> Corresponden a programas que entregan subsidio, asesoría técnica, capacitación y/o fomentan las redes asociativas y de colaboración; cuentan con un diseño particular e idóneo a la realidad territorial y de los clientes objeto de la intervención.</li></ul>
¿Qué financia?	Pueden financiar cualquiera de los ítems de gastos que financian los programas e instrumentos de la oferta regular de Sercotec. Asimismo, deben considerar y respetar los gastos no permitidos en los distintos programas e instrumentos, junto con el procedimiento de rendición de gastos.
¿Quiénes pueden acceder?	En el caso de empresas, pueden acceder personas naturales y jurídicas, con iniciación de actividades ante el SII, con actividad económica vigente y coherente con la focalización, y con ventas netas demostrables anuales menores o iguales a 25.000 UF. También pueden acceder personas que



quieran iniciar una empresa. En cualquier caso, los requisitos de acceso dependerán del foco, los objetivos, y modelo de operación establecidos por el propio Programa.

¿Cuáles son las etapas del instrumento?

En la etapa de preparación del Programa, el primer paso consiste en completar y enviar el Formulario de postulación PEFP para la validación técnica de la Gerencia de Programas (Unidad de Programas Especiales) y su posterior aprobación por el Comité de Gerentes de Sercotec. Una vez aprobado, en caso que los recursos sean externos, es necesario firmar un Convenio de transferencia de recursos, el que norma el traspaso de los mismos, así como la implementación y operación del Programa, que debe ser previamente visado por la Unidad de Fiscalía. Posteriormente, el programa es ejecutado según los protocolos y procesos institucionales que rigen para todos los programas e instrumentos del Servicio.

¿Cuáles son los criterios de evaluación y/o selección de beneficiarios?

En función del objetivo y la focalización de cada Programa, es necesario definir criterios de evaluación, junto con los requisitos de admisibilidad y de formalización, si corresponde. En cada caso, se debe identificar el medio de verificación o la forma en que se comprobará el cumplimiento de cada uno.

¿Cuál es el cofinanciamiento de Sercotec y aporte de la empresa?

También en relación al objetivo y la focalización del Programa, se deberá establecer qué financia el programa, identificando el monto máximo de subsidio e ítems de financiamiento posibles (activos fijos, productivos, infraestructura, marketing, formalización, capital de trabajo, y otros), si corresponde, así como todos los beneficios que el programa incorpora, como asesoría, capacitación, asistencia técnica, pasantías, entre otros. Cada programa establecerá el monto de aporte empresarial, si hubiere.

¿Cuáles son los indicadores del instrumento?

De la misma forma, se deben establecer los resultados esperados del Programa, identificando indicadores (al menos 1 por objetivo específico), indicando fórmula de cálculo, meta asociada y fuente de la información.



Instrumento **Programas de Emergencia**

Objetivo Corresponden a programas que surgen como respuesta a una situación crítica e inesperada que afecta negativamente a los/as micro y pequeños empresarios/as de un determinado territorio, como desastres naturales (terremotos, erupciones volcánicas, tsunamis, otros), accidentes fortuitos (incendio, explosión, etc.) o emergencias productivas (crisis económicas, regionales o nacionales), y buscan reactivar las actividades económicas interrumpidas o dañadas en el menor plazo posible.

Fundamentación Chile, debido a su gran extensión y características geográficas, es un país que presenta altas tasas de ocurrencia de desastres y situaciones de emergencia. Entre los distintos agentes que determinan este tipo de situaciones se cuentan principalmente las tormentas de agua y/o nieve, deslizamientos de tierra y lodo, sequías, granizadas, inundaciones, sismos y terremotos, erupciones volcánicas y tsunamis, que causan los denominados desastres naturales. Sin embargo, las situaciones de emergencia muchas veces son generadas por factores humanos, como accidentes fortuitos, incendios, desmanes, explosiones, derrames, entre otros. Por último, existe un tercer agente que puede generar una situación de emergencia productiva, como una crisis de un sector productivo o rubro específico, o una crisis financiera.

¿En qué consiste? Es un incentivo o subsidio, que puede ser financiamiento y/o asistencia técnica, que permita a los empresarios afectados volver a poner en funcionamiento su unidad productiva rápidamente.

Eventualmente, si la magnitud de la emergencia es demasiado amplia, los afectados podrían reactivar su unidad productiva en un lugar distinto al original, o incluso el programa podría financiar el reemprendimiento hacia una actividad productiva distinta a la original.

¿Qué financia? De acuerdo a la naturaleza de la emergencia, pueden financiar cualquiera de los ítems de gastos que financian los programas e instrumentos de la oferta regular de Sercotec. Asimismo, deberán considerar y respetar los gastos no permitidos en los distintos programas e instrumentos, junto con el procedimiento de rendición de gastos. En cualquier caso, el incentivo o subsidio deberá estar enmarcado en un **Plan de Inversión**, donde cada beneficiario debe indicar las inversiones que realizará para reactivar su negocio, que posteriormente deberá rendir.

¿Quiénes pueden acceder? Los Programas de Emergencia se originan ante el requerimiento de la autoridad competente que solicita a Sercotec, de manera formal (a través de Oficio), ir en ayuda de empresarios afectados económicamente debido a una situación de emergencia particular.

El Oficio debe contener al menos: a) Identificación de la situación de emergencia que afecta a los micro y/o pequeños empresarios, y b) El



catastro con empresarios afectados que se solicita apoyar, identificando para cada uno el nivel de pérdida declarado (en \$), el cual no podrá ser inferior a \$350.000.-

Sólo pueden acceder las micro y pequeñas empresas con ventas netas inferiores a 25.000 UF al año, con inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos, en primera o en segunda categoría, **cuyos negocios hayan sido afectados por la situación de emergencia y que se encuentren en el catastro correspondiente.**

¿Cuáles son las etapas del instrumento?

El primer paso consiste en recibir la solicitud formal, por parte de la autoridad competente, para implementar el programa (a través de un Oficio que incluye la lista de beneficiarios o catastro). Posteriormente es necesario realizar el diseño operativo, considerando 2 (dos) elementos fundamentales; la partida presupuestaria (los recursos disponibles) y el catastro (cobertura). Una vez establecido el diseño operativo, el Comité de Gerentes debe revisar y validar técnicamente el programa, ya que es el Gerente General el encargado de aprobarlo a través de Resolución.

Una vez aprobado el programa por Resolución de Gerencia General, la Dirección Regional o Área encargada de implementación, debe elaborar todos los documentos operativos correspondientes: bases, formularios de postulación, pautas y actas de evaluación, contratos, entre otros. Esto con el apoyo técnico de la Unidad de Programas Especiales de la Gerencia de Programas.

¿Cuáles son los criterios de evaluación y/o selección de beneficiarios?

Sólo si los recursos no alcanzan a cubrir las necesidades de la lista de los afectados identificados en el Catastro, se debe asegurar la igualdad en el acceso a través de un proceso de evaluación y selección de beneficiarios, en cuyo caso se deberán establecer criterios de evaluación objetivos y conocidos por todos. Esto, debido a que Sercotec nunca podrá definir a discreción la lista de beneficiarios/as del Programa.

¿Cuál es el cofinanciamiento de Sercotec y aporte de la empresa?

El monto de financiamiento dependerá de disponibilidad presupuestaria y cobertura del Programa. En cualquier caso, el monto de subsidio nunca podrá ser mayor al monto declarado como pérdida por el/la afectado/a, que consta en el catastro correspondiente, ni inferior a \$350.000.-, que es el valor promedio de administración por beneficiario/a.

Por regla general, los Programas de Emergencia no consideran aporte empresarial.

¿Cuáles son los indicadores del instrumento?

En la etapa de diseño del Programa se deben establecer los resultados esperados del Programa, identificando indicadores, fórmula de cálculo, meta asociada y fuente de la información.



**3° PUBLÍQUESE** en el portal de transparencia activa de Sercotec de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 7° de la ley de transparencia de la función pública y de acceso a la información, aprobada por el artículo primero de la Ley N° 20.285, de 2008.

**COMUNÍQUESE**

**CECILIA SCHRÖDER ARRIAGADA  
GERENTA GENERAL  
SERVICIO DE COOPERACIÓN TÉCNICA**

JCLA/MGC/MDCH

Distribución:

- Gerencias de Sercotec.
- Direcciones Regionales.
- Unidad de Auditoría.
- Fiscalía.

