

Santiago, 22 de diciembre de 2023

**VISTO Y CONSIDERANDO:**

- 1) Que, Sercotec es una Corporación de Derecho Privado con la misión de ser una agencia de fomento productivo especializada en el apoyo a la micro y pequeña empresa y emprendimiento, cuya acción experta, coordinada con los actores públicos y privados de los territorios, potencia los ecosistemas productivos y favorece su desarrollo económico sostenible e inclusivo y el mayor bienestar para las personas;
- 2) Que, de conformidad a lo establecido 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 su Sesión Ordinaria N° 687, de fecha 14 de diciembre de 2023, el Directorio, en uso de sus facultades, sancionó la Oferta Programática del Servicio para el año 2024, en los términos presentados por la Gerenta General de Sercotec, según consta en Acuerdo de Directorio N° 1.631;

**RESUELVO:**

**1°: DÉJESE SIN EFECTO**, a partir de la presente fecha, Resolución N° 10.316, de 15 de febrero de 2023, que aprobó el Diseño de la Oferta Programática de Sercotec 2023.

**2°: APRUÉBASE** el Diseño de la Oferta Programática de Sercotec año 2024 y la respectiva ficha de instrumentos, elaborada por la Gerencia de Desarrollo Empresarial y la Gerencia de Desarrollo Asociativo del Servicio, cuyo texto es el siguiente:



*Fichas de Instrumentos*

**Gerencia de Desarrollo Empresarial**

**Gerencia de Desarrollo Asociativo**



## Índice

MARCO ESTRATÉGICO INSTITUCIONAL PERIODO 2023 - 2026.....	4
OPERACIÓN 2024 .....	5
PROGRAMA MEJORAMIENTO COMPETITIVIDAD DE LA MIPE .....	6
PROGRAMA EMPRENDEDORES.....	23
PROGRAMAS DIRIGIDOS A GRUPOS DE EMPRESAS ASOCIATIVIDAD .....	27
PROGRAMAS ESPECIALES.....	38

## MARCO ESTRATÉGICO INSTITUCIONAL PERIODO 2023 - 2026

El Servicio de Cooperación Técnica, Sercotec, es una Corporación de Derecho Privado, que tiene como misión institucional ser la agencia de fomento productivo especializada en el apoyo a la micro y pequeña empresa y el emprendimiento en Chile, cuya acción experta, coordinada con actores públicos y privados de los territorios, potencia los ecosistemas productivos favoreciendo su desarrollo económico sostenible e inclusivo y un mayor bienestar para las personas.

En este marco, se han definido los siguientes ejes estratégicos, que guiarán la implementación de nuestra Oferta Programática:

1. La transformación digital en una agencia inteligente, que realmente entienda a las pequeñas y micro empresas, sumando al emprendimiento nacional, como un aporte al nuevo modelo de desarrollo.
2. Los mejores productos/servicios de apoyo, que crezcan en su diseño y foco, apoyando así la cooperación (ferias, gremios), sustentabilidad, cooperativas, género, soluciones urbanas, con diferenciación, economía social, a través de ofertas de valor innovadoras.
3. Hacia una lógica descentralizada que fortalezca nuestra esencia y la capacidad de orquestar valor entregando soluciones efectivas a todo el territorio. Instalarse en la desconcentración mejorando la interacción con autoridades y roles del fomento productivo regional.
4. Avanzar hacia un ecosistema clase mundial Mipyme - CDN, desplegar todo el potencial siendo un actor que conecta y juega en equipo de acuerdo a los nuevos diseños abiertos Con: universidades, CFT, IPF, Liceos industriales, corporaciones, otros públicos.

Para cumplir con estos ejes estratégicos, Sercotec cuenta con elementos que le son propios y característicos de su gestión; Elementos Diferenciadores:

- Agilidad y flexibilidad.

Forma de Actuar: Nuestra estructura nos permite trabajar de forma ágil y flexible, articulando recursos públicos, privados e incluso internacionales. Las bases de nuestros programas permiten implementar y ejecutar soluciones de forma rápida para responder ante demandas y situaciones de alta complejidad. Esto se traduce en que llegamos a tiempo para apoyar a nuestros usuarios en lo que necesiten, sin excesivos lapsos de espera.

- Equipo de excelencia.

Especialización del Equipo: Nuestro grupo humano se caracteriza por ser un equipo consolidado, por su alta capacidad técnica, su conocimiento y experiencia a nivel territorial, y su compromiso. Esto nos permite entregar a los usuarios una asesoría integral de primer nivel, con la calidez y el buen trato que cada micro y pequeño empresario merece.

- Capilaridad/Despliegue territorial.

Inteligencia y Alcance Regional: Estamos instalados en los territorios y somos reconocidos por la descentralización, desconcentración real de nuestros programas, contamos con redes de trabajo intersectorial potentes, que nos permiten responder ante requerimientos de nuestros usuarios con la particularidad que cada territorio amerita. Nuestros beneficiarios reciben atención rápida, eficiente y adecuada.

## OPERACIÓN 2024

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 2024.

<b>Programa de Mejoramiento de la Competitividad de la Mipe</b> Crece, Fondo de Desarrollo de Negocios Mejora Negocios, Fondo de Asesorías Empresariales Mejora Negocios, Sustentable Formación Empresarial Promoción y Canales de Comercialización Redes de Oportunidades de Negocios Almacenes de Chile, Fondo Concursable Digitaliza Tu Almacén Servicios Digitales.
<b>Programa de Emprendedores</b> Capital Semilla, Abeja, Adulto Mejor, Abeja en rubros con baja participación de mujeres Punto Mipe, Servicio de atención integral a la ciudadanía.
<b>Programa Dirigido a Grupos de Empresas Asociatividad</b> Juntos, Fondo de Negocios Asociativos Fortalecimiento Gremial Fortalecimiento y Creación de Empresas Sociales y Cooperativas Convocatoria para Confederaciones, Federaciones de carácter nacional, Gremios Nacionales Programa de Fortalecimiento de Barrios Comerciales Fondo de Desarrollo de Ferias Libres
<b>Programas Especiales</b> Programas Especiales de Fomento Productivo Programas de Emergencia

Los instrumentos asociados a cada programa podrán operar incorporando en su ejecución los criterios regionales y algunas adecuaciones en función de la focalización implementada por cada Dirección Regional, y, de acuerdo a la Ley 21.074 que regula el proceso de traspaso de competencias, y al Decreto 246, de fecha 16 de abril de 2021, del Ministerio del Interior y Seguridad Pública, que transfiere la competencia de determinar la focalización que tendrán los siguientes siete instrumentos: Crece, Fondo de Desarrollo de Negocios; Capital Semilla Emprende y Capital Abeja Emprende; Mejora Negocios, Fondo de Asesorías Empresariales; Almacenes de Chile; Promoción y Canales de Comercialización; Redes de Oportunidades de Negocios y Juntos, Fondo de Negocios Asociativos.

A continuación, se realiza una descripción de cada instrumento por programa, incluyendo información respecto de su objetivo, justificación o fundamentación, qué beneficios entrega, quiénes pueden acceder e indicadores de logro.

## PROGRAMA MEJORAMIENTO COMPETITIVIDAD DE LA MIPE

### Crece, Fondo de Desarrollo de Negocios

#### Objetivo

Fortalecer la gestión de las empresas y cooperativas y mejorar su competitividad, mediante el financiamiento de un plan de trabajo orientado a potenciar su crecimiento, su consolidación y/o acceder a nuevas oportunidades de negocio.

#### Fundamentación

Según datos del Servicio de Impuestos Internos (SII) año 2021, del total de 1.122.589 empresas con ventas anuales declaradas, el 95% son MIPes, solo representan el 7,1% de las ventas totales y el 31,7% de los trabajos dependientes, a su vez las MIPes presentan una tasa de liquidación del 8% por no tener condiciones para permanecer en el mercado que es significativamente mayor que medianas empresas (2,5%) o grandes empresas con menos del 1%. Las MIPes presentan mayores dificultades en adaptar sus productos al mercado, requisitos fitosanitarios, de calidad, de etiquetado y presentación de sus productos, entre otros, que complican su participación en el mercado. Según EME7 (2023), el 47,2% de las microempresarios/as tienen estudios hasta enseñanza media, solo un 18,3% tiene educación universitaria completa; un 75,2% no ha recibido capacitación en los últimos dos años para la actividad económica que realiza, y además solo el 5% de ellos cuenta con alguna certificación ya sea de productos o procesos. En relación al acceso a financiamiento el 25,2% manifiesta que la falta de financiamiento es un aspecto que le impide crecer y solo el 22,3% ha logrado conseguir algún financiamiento para iniciar sus negocios y solo el 11,9% accedió a crédito, préstamo, programas del gobierno.

Del total de encuestados en la encuesta EME7 (2023), el 26,1% de las mujeres y 19,8% de los hombres, señalan que no saben dónde acudir para acceder a financiamiento para sus negocios.

#### ¿Qué financia?

Con el subsidio otorgado por SERCOTEC y el aporte empresarial se podrán financiar:

##### i. Inversiones:

- Activos.
- Habilitación de Infraestructura.
- Capital de Trabajo: (nuevas contrataciones, nuevos arriendos, materias primas, mercadería, entre otros). El capital de trabajo no podrá ser mayor al 40% del monto total de inversiones.

##### ii. Acciones de Gestión Empresarial:

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

### ¿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 anuales demostrables 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.

### ¿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 deberá considerar un monto máximo de \$1.500.000.- Asimismo, cada empresa debe financiar cualquier impuesto asociado a su proyecto.

Cada empresa seleccionada debe entregar un aporte empresarial, el cual será establecido en las Bases de Convocatoria correspondientes, no pudiendo ser superior al 20% sobre el financiamiento de Sercotec.

### Indicador(es)

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).

## MejoraNegocios, 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 2021 del total de 1.122.5889 empresas con ventas anuales declaradas, el 95,0% son MIPE. En contraste, sólo representan el 7,1% de ventas totales y 31,7% de los trabajadores dependientes informados (SII, 2021). 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).

Las MIPE's para el año 2020, presenta una tasa de creación del 13% y de liquidación de éstas de 8%. A pesar, de que las empresas MIPE son las que más mueren, son las que presentan una mayor tasa de creación neta (5%) (Servicio de Impuestos Internos, Estadísticas de evolución de contribuyentes identificados como empresa).

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 sus principales dificultades para acceder a nuevas oportunidades de negocio y potenciar su crecimiento, las siguientes: capacitación, asesoría de gestión empresarial y brecha digital (EME7, 2023).

Respecto de la fuente de financiamiento, aunque los bancos siguen siendo importantes para este segmento, menos de la mitad indica haberlos utilizado (45,6 % de las pequeñas y 32,9 % de las microempresas), contrastando con el caso de las empresas más grandes, donde más de seis de cada diez accedió a esta fuente de financiamiento en 2017 (ELE 2019). Donde, 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%), refinanciamiento o pago de otras deudas (26,1 %) (Encuesta ELE, 2019). Es decir, no invierten en subsanar sus brechas de acceso a asistencia técnica y capacitación. Lo que se refleja en que, sólo un 24,8% ha recibido algún tipo capacitación dentro de los últimos 2 años para la actividad económica que realiza (EME7, 2023). Como dato podemos considerar que sólo el 47,2% de las microempresarios/as tienen estudios hasta enseñanza media, solo un 18,3% tiene educación universitaria completa, 41,7% de microempresas tiene contabilidad formal y sólo el 5% de las microempresas cuenta con algún tipo de certificación (EME7, 2023). En relación al uso de TIC's, el 62,9% de los micro emprendedores/as no utiliza internet para su negocio. El SII realiza trámites de inicio de actividades en línea para las empresas formales en 1° categoría, con uso obligatorio boletas y/o facturas electrónicas, constituyendo una barrera a emprendedores/as por incapacidad en el uso de internet (Servicio de Impuestos Internos, 2021).

## ¿Qué financia?

i.- Asesoría Empresarial Básica: Financia la contratación de una asesoría, la que no supera los 4 meses de ejecución. El aporte empresarial será establecido para cada tipología, no pudiendo ser superior al 20% del valor de cofinanciamiento de Sercotec.

ii.- Asesoría Empresarial Especializada: Financia la contratación de una asesoría, la que no supera los 8 meses. El aporte empresarial es establecido para cada tipología, no pudiendo ser superior al 20% del valor de cofinanciamiento de Sercotec.

Por otra parte, para aquellas empresas que hayan sido beneficiadas con la tipología "Implementación de normas certificables" de Sercotec, podrán optar al reembolso de los gastos de auditoría de certificación.



### ¿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 a la fecha de postulación, 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.

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

- Asesoría Empresarial Básica: El valor del cofinanciamiento Sercotec es de hasta \$476.000.- El aporte empresarial será de máximo 20% sobre el financiamiento de Sercotec aprobado.
- Asesoría Empresarial Especializada: el cofinanciamiento de Sercotec es de hasta \$1.785.000.- El aporte empresarial será de máximo 20% sobre el financiamiento 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 \$1.785.000.-

### Indicador(es)

Porcentaje de empresas beneficiarias que aumentan sus ventas en el año t.

## MejoraNegocios, Sustentable

### Objetivo

Cofinanciar la contratación de una asesoría empresarial en sustentabilidad para aquellas micro y pequeñas empresas que estén avanzando en materia de sustentabilidad, para lo cual Sercotec previamente calificará en distintos niveles. Los niveles de avance, definidos por el Servicio, son los siguientes:

- Nivel 1: Empresa que está iniciando su camino a la sustentabilidad, la cual ha implementado al menos 2 acciones de sustentabilidad en las categorías de: Energías renovables (Fotovoltaico, termosolar, bombas solares u otros); Eficiencia energética; Electromovilidad; Economía circular; Ecodiseño; Gestión hídrica; Educación ambiental; Comercio justo; Construcción sustentable; certificación B, S u orgánica y acuerdos de producción limpia, comprobando un impacto positivo económico, social y ambiental para su negocio.
- Nivel 2: Empresa que transita a la sustentabilidad y posee el diseño una estrategia y política de sustentabilidad para su empresa y ha implementado al menos 4 acciones de sustentabilidad en las categorías de: Energías renovables (Fotovoltaico,

termosolar, bombas solares u otros); Eficiencia energética; Electromovilidad; Economía circular; Ecodiseño; Gestión hídrica; Educación ambiental; Comercio justo; Construcción sustentable; certificación B, S u orgánica y acuerdos de producción limpia, comprobando un impacto positivo económico, social y ambiental para su negocio.

- **Nivel 3:** Empresa que se consolida en sustentabilidad, la cual implementa una estrategia y política de sustentabilidad para su empresa con un grado de avance entre un 80% y 100% y aplica un modelo de negocio circular sostenible que aplica a su Gobernanza (Políticas y prácticas relacionadas con misión, ética responsabilidad y transparencia); Trabajadores (contribuir al bienestar financiero, físico y profesional y social de sus empleados); Comunidad (contribuir al bienestar económico y social de las comunidades en las que opera); Medio Ambiente (mejorar la gestión ambiental en la empresa); Clientes (mejorar el valor que aporta a clientes y consumidores directos de productos y servicios). La empresa ha implementado al menos 6 acciones en las categorías de: Energías renovables (Fotovoltaico, termosolar, bombas solares u otros); Eficiencia energética; Electromovilidad; Economía circular; Ecodiseño; Gestión hídrica; Educación ambiental; Comercio justo; Construcción sustentable; certificación B, S u orgánica y acuerdos de producción limpia, comprobando un impacto positivo económico, social y ambiental para su negocio.

### **Fundamentación**

En este contexto, Sercotec quiere reconocer y visibilizar a empresas que sean sostenibles en sus ámbitos social, económico y ambiental, y que en el marco de un proyecto beneficiado por Sercotec han avanzado en la sostenibilidad de su negocio.

Sercotec asesora anualmente a 26.238 clientes en la red de Centros de Desarrollo de Negocios, de ellos un 12% busca asesoría en sustentabilidad en las temáticas que los asesores de centros pueden brindar según su experiencia, lo que implica más de 4.795 sesiones de asesorías. Con ello y en base a los 1.377 clientes que identifican que poseen empresas sustentables de acuerdo a los tres niveles definidos por el Servicio señalados anteriormente; podemos evidenciar de que existe un gran número de empresas clientes de Sercotec que podrían optar a una asesoría especializada con un nivel de mayor detalle.

### **¿Qué financia?**

Financia asesoría en sustentabilidad en dos niveles:

- Asesoría Empresarial Básica: la ejecución de esta asesoría no supera los 4 meses.
- Asesoría Empresarial Especializada: la ejecución de esta asesoría no supera los 8 meses.

### **¿Quiénes pueden acceder?**

- Personas naturales y jurídicas con iniciación de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos, y con ventas demostrables hasta 25.000 UF al año.
- 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.

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

- Asesoría Empresarial Básica: la ejecución de esta asesoría no supera los 4 meses y el valor del financiamiento Sercotec es de hasta \$476.000.-
- Asesoría Empresarial Especializada: La ejecución de esta asesoría no supera los 8 meses y el financiamiento de Sercotec es de hasta \$1.785.000.-
- El aporte empresarial no se considera en este instrumento.

#### Indicador(es)

- Asistencia técnica implementada y recibida conforme por las empresas participantes en el periodo t.
- Porcentaje (%) de Empresas lideradas por mujeres que acceden al servicio de asistencia técnica en el periodo t.

## 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.

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. Presenciales o sincrónicos (Portal de Capacitación Sercotec).
- **Formación Línea 2:** entrega de información que permita el desarrollo de conocimiento, a través de seminarios y talleres. Presenciales o sincrónicos (Portal de Capacitación Sercotec).

Para las líneas 1 y 2, se debe priorizar en temas tales como: Economía Circular, Energías Renovables, 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.

### Fundamentación

Las MIPes son empresas dinámicas, que presentan una alta tasa de creación y un alto nivel de destrucción. En el año 2021 la tasa promedio de creación para micro y pequeñas empresas fue del 13%, mientras la tasa de destrucción fue del 8%, resultando una tasa de creación neta del 5% (Servicio de Impuestos Internos, 2021). Actualmente, existe consenso respecto a que la información y la gestión del conocimiento constituyen un importante factor de competitividad para las empresas, que les permite actualizarse y adaptarse a los cambios, innovando en aspectos tales como su gestión de venta y operación, la relación con sus clientes, y el grado de digitalización. Sin embargo, dentro de las principales dificultades que presentan las MIPes para acceder a nuevas oportunidades de negocio y potenciar el crecimiento se encuentran: capacitación, asesoría de gestión empresarial y brecha digital (EME7, 2023).

Las MIPes presentan brechas respecto al acceso a asistencia técnica y formación. El 75,2% de los micro emprendedores/as no ha recibido algún tipo de capacitación para la actividad económica que realiza, en los últimos dos años, la principal razón es que no sabe dónde acudir (26,1% mujeres y 19,8% hombres), existe una baja experticia para gestionar la puesta del negocio (EME7, 2023). Otra dificultad que enfrentan es la insuficiente capacidad de gestión y formación en tecnologías digitales que les dificulta acceder a procesos de formalización, tributación en el SII y a canales de comercialización en plataformas digitales. El 62,9% de los micro emprendedores/as no utiliza internet para su negocio. El SII realiza trámites de inicio de actividades en línea para las empresas formales en 1° categoría, con uso obligatorio boletas y/o facturas electrónicas, constituyendo una barrera a emprendedores/as por incapacidad en el uso de internet (Servicio de Impuestos Internos, 2021).

#### **¿Qué financia?**

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

#### **¿Quiénes pueden acceder?**

Líneas 1 y 2: Personas naturales y jurídicas con iniciación de actividades ante el SII en primera categoría, con ventas netas anuales demostrables menores o iguales a UF 25.000, e incorporando a los/as emprendedores/as (personas naturales sin inicio de actividades en primera categoría, o que cuenten solo con inicio en segunda categoría, ante el SII; que tengan interés en emprender y adquirir conocimientos, capacidades y habilidades para el mejoramiento de su gestión empresarial ), en caso de ser necesario.

Línea 3, Ruta Digital: Personas naturales y jurídicas con iniciación de actividades ante el SII, en primera categoría, con ventas netas anuales demostrables menores o iguales a UF 25.000, e incorporando a emprendedores/as (personas naturales sin inicio de actividades en primera categoría ante el SII) sólo a nivel de acceso a cursos; 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, sociedades 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).

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

Líneas 1 y 2: Las actividades son financiadas en un 100% por Sercotec, siendo de carácter gratuito para los beneficiarios y beneficiarias.

Línea 3, Ruta Digital: En caso de aplicar el proceso concursable destinado a la entrega de 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.

#### **Indicador(es)**

- Porcentaje de beneficiarios/as en cursos que presentan disminución de brechas de conocimientos, habilidades y/o capacidades en el año t.
- Porcentaje de empresas y emprendedores/as 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.

### **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 un Agente Operador asignado por el Servicio, a nivel regional o desde el nivel central.

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.

## **Fundamentación**

Las MIPes presentan mayores dificultades en adaptar sus productos al mercado, requisitos fitosanitarios, de calidad, de etiquetado y presentación de sus productos, entre otros, que complican su participación en el mercado. Según EME7 (2023), el 47,2% de las microempresarios/as tienen estudios hasta enseñanza media, solo un 18,3% tiene educación universitaria completa; un 75,2% no ha recibido capacitación en los últimos dos años para la actividad económica que realiza, y además solo el 5% de ellos cuenta con alguna certificación ya sea de productos o procesos. Por ello, participar en ferias proporciona a las empresas una plataforma para aumentar su visibilidad y reconocimiento en el mercado, además de ser una oportunidad para destacar sus productos o servicios frente a un público más amplio y potencialmente diverso. Son también un punto de encuentro entre la oferta y la demanda, ya que las empresas tienen la oportunidad de establecer contactos directos con posibles clientes, y establecer conexiones comerciales, tales como la interacción cara a cara con otros profesionales del sector, posibles socios comerciales y clientes puede resultar en alianzas estratégicas y oportunidades de negocio a largo plazo.

Por otra parte, la interacción directa con los visitantes de la feria proporciona a las empresas la oportunidad de obtener retroalimentación inmediata sobre sus productos o servicios. Esta validación en tiempo real es esencial para ajustar estrategias y mejorar la oferta según las necesidades del mercado. La presencia en ferias contribuye al crecimiento y fortalecimiento de la marca. Al exhibir productos o servicios de manera profesional, las empresas pueden construir una imagen positiva y confiable en la mente de los consumidores.

## **¿Qué financia?**

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

- Logística asociada a la instalación (por ejemplo, stand) y funcionamiento de la feria o evento.
- Acciones de marketing
- Acciones previas de preparación y capacitación, asegurando un mejor aprovechamiento por parte de nuestros clientes.
- Acciones de seguridad sanitaria.
- Mecanismos para la venta y difusión a través de plataformas digitales y/o redes sociales (RRSS), por ejemplo: catálogos de productos en línea.

### **¿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 comunidades hereditarias). 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, sociedades de hecho y comunidades hereditarias.

Los interesados/as 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 Desarrollo Empresarial, con aprobación del CER, en caso que corresponda.

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

### **¿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 Desarrollo Empresarial, podrá estimar montos y entrega de cofinanciamiento por parte de la empresa.

### **Indicador(es)**

- Número de empresas beneficiarias que declaran aumento de cartera de clientes.
- Nivel de ventas que declara la empresa durante el desarrollo de la actividad.

## **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 un Agente Operador asignado por el Servicio, a nivel regional o desde el nivel central.

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.

### **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.

Las MIPES son empresas dinámicas, que presentan una alta tasa de creación y un alto nivel de destrucción. En el año 2021 la tasa promedio de creación para micro y pequeñas empresas fue del 13%, mientras la tasa de destrucción fue del 8%, resultando una tasa de creación neta del 5% (Servicio de Impuestos Internos, 2021). Una forma de contribuir a la competitividad y sobrevivencia de las MIPE's es que éstas puedan concretar enlaces más efectivos entre la oferta y la demanda, a través de instancias de encuentros con otras empresas, iniciando contactos, identificando potenciales nuevos negocios y/o incrementando la compra de productos y/o servicios.

Los Encuentros 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. Este tipo de reuniones es un instrumento útil para la inserción de las empresas de menor tamaño en la dinámica de integración comercial, así como una instancia de formación para aquellos emprendimientos más incipientes. El 75,2% de los micro emprendedores/as no ha recibido algún tipo de capacitación para la actividad económica que realiza, la principal razón es que no sabe dónde acudir (26,1% mujeres y 19,8% hombres), existe una baja experticia para gestionar la puesta del negocio (EME7, 2023).

### **¿Qué financia?**

La planificación, logística y ejecución de la actividad es financiada en un 100% por Sercotec, siendo de carácter gratuito para los beneficiarios/as.

### **¿Quiénes pueden acceder?**

Personas naturales y jurídicas con iniciación de actividades ante el SII, en primera categoría, con ventas netas anuales demostrables menores o iguales a UF 25.000, incorporando a emprendedores/as (personas naturales sin inicio de actividades en primera categoría, o que cuenten solo con inicio en segunda categoría, ante el SII; que tengan interés en emprender y adquirir capacidades, habilidades y/o nuevos contactos para el mejoramiento de su gestión empresarial) en caso de ser necesario. 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, sociedades de hecho y comunidades hereditarias.

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

Las actividades son financiadas en un 100% por Sercotec. No considera la entrega de aporte por parte de la empresa o emprendedor/a beneficiario/a.

#### Indicador(es)

- Porcentaje de empresarios/as y/o emprendedores/as participantes de encuentro empresarial que declaran haber generado nuevos contactos de interés.
- Porcentaje de empresarios/as y/o emprendedores/as participantes de encuentro empresarial que declaran haber generado una idea, proyecto o negocio colaborativo.

### Almacenes de Chile, Fondo concursable Digitaliza tu Almacén

#### Objetivo

Contribuir al aumento de la competitividad de los almacenes del país, fortalecer su crecimiento a través del financiamiento, capacitación y generación de redes que aporten nuevos conocimientos para la gestión del almacén, potenciando así su competitividad y promoviendo el aumento de ventas.

#### Fundamentación

Según datos del SII (2021) en Chile existen cerca 156.000 negocios de barrio, asociados a la venta al por menor de abarrotes, bebidas, frutas y verduras, además de pescados, carnes, entre otros. Por otra parte, son temas relevantes para los almaceneros/as la forma en que se calculan los costos, los pagos a proveedores por concepto de compra de mercadería y acceso a las tecnologías que inciden en sus márgenes de utilidad (Usach,2022). Según encuesta EME7 2023 - Ministerio de Economía, una de las actividades de mayor relevancia en Chile de los microemprendedores es el sector comercio que representa el 30,5% de la actividad económica.

Las ganancias generadas por MIPes se concentran en los tramos de hasta \$300.000 (51,2%), y sólo el 3,0% supera los \$3.000.000.- La diferencia entre las MIPes de los tramos de menores y mayores ganancias se incrementa al considerar a mujeres, entre las cuales el 67,9% obtiene hasta \$300.000 y tan solo el 1,3% supera los \$3.000.000. En el caso de los hombres, un 40,4% de ellos generan ganancias de hasta \$300.000, mientras que el 3,9% obtiene más de \$3.000.000, (EME6, 2019). El indicador de ventas diarias del comercio Minorista (IDCM) abril 2023, muestra una caída anual del 7,32% y una caída en el trimestre del 3,2% (Banco Central, mayo 2023). Por otra parte, el índice de actividad del comercio (IAC) a precios constantes, el indicador interanual del comercio al por menor tiene una caída de 9,4% (INE,2022).

Con todo, el principal problema de los almacenes de barrio con iniciación de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos (SII) obtienen un bajo margen de utilidad. Se identifican

entonces que las causas de ello serían, bajo niveles de conocimientos en administración, alto costo de oportunidad para capacitarse, y escaso acceso a información de mercado de proveedores.

### **¿Qué financia?**

#### **i. Inversiones:**

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

#### **ii. 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.

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

Cofinanciamiento Sercotec desde \$2.350.000.-, distribuidos en:

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

Cada empresa seleccionada debe entregar un aporte empresarial, el cual será establecido en las Bases de Convocatoria correspondientes, no pudiendo ser superior al 20% sobre el financiamiento de Sercotec. Asimismo, cada empresa debe financiar cualquier impuesto asociado a su proyecto.

### Indicador(es)

Porcentaje de almacenes beneficiarios de asesorías especializadas y apoyo a la inversión que aumentan su margen de utilidad en el año t+1.

## Servicios Digitales

### Objetivo

Apoyar a micro y pequeñas empresas de nuestro país, que buscan adquirir conocimientos en temas de gestión, entrenamiento para desarrollo de habilidades empresariales, instalación de herramientas digitales y/o sustentabilidad, con el objetivo de mejorar la gestión interna, su competitividad en el entorno empresarial y ampliar canales de venta, que les facilite posicionarse en marketplaces nacionales e internacionales.

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

- 1) Portal de Capacitación, Asesoría Legal Virtual y Asesoría Virtual en Sustentabilidad: entrega conocimientos para la generación de habilidades y competencias empresariales, a través de cursos de capacitación e-learning, asesoría legal virtual y asesoría virtual en sustentabilidad.
- 2) Mercados Virtuales: proporciona entrenamiento y transferencia de conocimientos en temas relacionados con la digitalización empresarial, habilitación y acompañamiento que facilite a las empresas el acceso a marketplaces nacionales.
- 3) Pymes Globales: 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.

Entre estos servicios se encuentra el servicio de Asesoría Virtual en Sustentabilidad, que ofrece a emprendedores/as y empresarios/as de micro y pequeñas empresas (MIPES) acceso a asesoría especializada en diversas temáticas relacionadas con la sustentabilidad, donde el emprendedor o emprendedora podrá consultar sobre actividades relativas al quehacer empresarial, obteniendo una asesoría técnica eficaz acorde a sus necesidades y con una atención personalizada de manera online.

### Fundamentación

Las MIPES son empresas dinámicas, que presentan una alta tasa de creación y un alto nivel de destrucción. En el año 2021 la tasa promedio de creación para micro y pequeñas empresas fue del 13%, mientras la tasa de destrucción fue del 8%, resultando una tasa de creación neta del 5% (Servicio de Impuestos Internos, 2021). Actualmente, existe consenso respecto a que la información y la gestión del conocimiento constituyen un importante factor de competitividad para las empresas, que les permite actualizarse y adaptarse a los cambios, innovando en aspectos tales como su gestión de venta y operación, la relación con sus clientes, y el grado de digitalización. Sin embargo, dentro de las principales dificultades que presentan las MIPE's para acceder a nuevas oportunidades de negocio y potenciar el crecimiento se encuentran: capacitación, asesoría de gestión empresarial y brecha digital (EME7, 2023).

Las MIPE's presentan brechas respecto al acceso a asistencia técnica y formación. El 75,2% de los micro emprendedores/as no ha recibido algún tipo de capacitación para la actividad económica que realiza, la principal razón es que no sabe dónde acudir (26,1% mujeres y 19,8% hombres), existe una baja experticia para gestionar la puesta del negocio (EME7, 2023). Otra dificultad que enfrentan es la insuficiente capacidad de gestión y formación en tecnologías digitales que les dificulta acceder a procesos de formalización, tributación en el SII y a canales de comercialización en plataformas digitales. El 62,9% de los micro emprendedores/as no utiliza internet para su negocio. El SII realiza trámites de inicio de actividades en línea para las empresas formales en 1° categoría, con uso obligatorio boletas y/o facturas electrónicas, constituyendo una barrera a emprendedores/as por incapacidad en el uso de internet (SII, 2021).

Por su parte, Sercotec cuenta con Política y Estrategia de Sustentabilidad, con enfoque transversal asociado a siete de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), la cual tiene como objetivo potenciar, acompañar y asesorar el crecimiento y desarrollo consciente de las Mipes, favoreciendo la mayor inclusión social y una reducción de la huella ecológica, que promueva un impacto positivo en los negocios.

En base a la necesidad detectada desde piloto levantado en año 2021, se reflejó la necesidad de los emprendedores/as de contar con un servicio online de asesoría específica en temas de sustentabilidad, del piloto se levantaron que las principales categorías de consultas tienen relación con las temáticas de Economía circular, Energías renovables, Ecodiseño, Gestión hídrica, Educación ambiental, Eficiencia energética, Electromovilidad entre otros, y las preguntas van ligadas a ámbitos desde la creación hasta la implementación y operación por lo tanto es un servicio que sólo puede ser otorgados por profesionales expertos en la temática.

Esta herramienta permitirá mejorar la comunicación con los usuarios y poder entregar una solución con enfoque en inteligencia de negocios en temáticas de sustentabilidad de forma eficiente para la Institución y alineada a la planificación estratégica y OKR de Sercotec.

## **¿Qué financia?**

### **1. Portal de Capacitación, Asesoría Virtual y Asesoría Virtual en Sustentabilidad:**

Entrega de cursos gratuitos en plataforma e-learning y asesorías en temas legales. La asesoría especializada en temáticas de sustentabilidad para micro y pequeñas empresas de manera online es gratuita para microempresarios/as.

### **2. Mercados Virtuales:**

Asesoría para entrenar, preparar, configurar y/o comercializar productos de las empresas, ampliando sus canales de venta y posicionándolas en marketplaces nacionales mediante su digitalización.

### **3. Pymes Globales:**

Asesoría para entrenar y preparar a las empresas para comercializar sus productos en marketplaces internacionales, con el objeto de ampliar sus canales de venta mediante la internacionalización y la digitalización.

### **¿Quiénes pueden acceder?**

#### **1. Portal de Capacitación, Asesoría Legal Virtual y Asesoría Virtual en Sustentabilidad:**

Emprendedores/as (personas naturales sin inicio de actividades en primera categoría, o que cuenten solo con inicio en segunda categoría, ante el SII, que tengan interés en emprender y adquirir conocimientos, capacidades y habilidades para el mejoramiento de su gestión empresarial), cooperativas, empresas (personas naturales y jurídicas). Para la asesoría en sustentabilidad, pueden acceder personas naturales y/o jurídicas con iniciación de actividades en primera categoría ante Servicio de Impuestos Internos.

#### **2. Mercados Virtuales y Pymes Globales:**

Ser persona natural o jurídica con iniciación de actividades en primera categoría ante Servicio de Impuestos Internos, con actividad económica vigente, coherente con la focalización de la actividad, con ventas netas anuales demostrables mayores o iguales a 200 UF e inferiores o iguales a 25.000 UF. También Cooperativas con ventas promedio por asociado mayores o iguales a 200 UF e inferiores a 25.000 UF anuales, lo cual se calcula con ventas totales dividido por el número de asociados.

Las empresas deberán elaborar o manufacturar productos y/o entregar servicios de forma serial. Se excluyen cooperativas de servicios financieros, sociedades de hecho y comunidades hereditarias.

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

#### **1. Portal de Capacitación, Asesoría Legal Virtual y Asesoría Virtual en Sustentabilidad:**

Los instrumentos son gratuitos para quienes utilizan los servicios de la Plataforma de Capacitación y de Servicios Legales Virtuales. Las Asesorías en Sustentabilidad no requieren cofinanciamiento por parte de las micro/pequeñas empresas.

#### **2. Mercados Virtuales:**

El programa financia la contratación de asesoría experta para entrenar, preparar, configurar y/o comercializar los productos de las empresas beneficiarias, ampliando sus canales de venta y posicionándose en los marketplaces nacionales mediante su digitalización.

Los beneficiarios/as deberán realizar un aporte empresarial, el que será establecido en las bases de convocatoria, y no podrá ser superior al 20% sobre el financiamiento de Sercotec.

#### **3. Pymes Globales:**

El programa financia la contratación de asesoría experta para entrenar, preparar y comercializar los productos de las empresas beneficiarias en marketplaces internacionales, con el objetivo de ampliar sus canales de venta mediante la internacionalización y la digitalización.

Los beneficiarios/as deberán realizar un aporte empresarial, el que será establecido en las bases de convocatoria, y no podrá ser superior al 20% sobre el financiamiento de Sercotec.

### **Indicador(es)**

#### **1. Portal de Capacitación y Asesoría Legal Virtual:**

Porcentaje de beneficiarios/as que responden la encuesta y que se declaran satisfechos por los servicios recibidos de capacitación en la plataforma e-learning o asesoría legal virtual en el año t.

2. Asesoría Virtual en Sustentabilidad:

- Número de asesorías brindadas.
- Número de preguntas que ingresan según categoría /N° total de preguntas.
- Porcentaje de beneficiarios/as que responden la encuesta y que se declaran satisfechos por los servicios recibidos de asesoría virtual en sustentabilidad en el año t.

3. Mercados Virtuales y Pymes Globales:

Porcentaje de empresas beneficiarias que reciben los servicios de Mercados Virtuales o Pymes Globales que aumentan sus capacidades para participar en el comercio nacional y/o internacional, utilizando tecnologías digitales para la comercialización de sus productos y/o servicios en el año t.

## PROGRAMA EMPRENDEDORES

### Capital Semilla/Abeja/Adulto Mejor Emprende

#### Capital Abeja en rubros con baja participación de mujeres

##### Objetivo

Promover creación de nuevos negocios con oportunidad de participación en el mercado, a través de su formalización y formulación de un plan de trabajo para implementar un negocio, el cual incluye Acciones de Gestión Empresarial (desarrollo de competencias y capacidades) e Inversiones, y que se encuentre dentro de la focalización que será implementada por cada Dirección Regional de Sercotec.

Este instrumento considera cuatro tipos de convocatorias:

- 1) Capital Semilla Emprende: apoya Planes de Trabajo para implementar un negocio, liderado por emprendedores/as de cualquier sexo.
- 2) Capital Abeja Emprende: apoya Planes de Trabajo para implementar un negocio, liderado por emprendedoras de sexo registral femenino.
- 3) Capital Adulto Mejor Emprende: apoya Planes de Trabajo para implementar un negocio, liderado por emprendedores/as con edad mayor o igual a 55 años.
- 4) Capital Abeja Emprende (Rubros con baja participación de Mujeres): apoya Planes de Trabajo para implementar un negocio, liderados por emprendedoras de sexo registral femenino en rubros donde tradicionalmente han tenido mayor participación hombres.

Es 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/as recibir la asesoría de un Agente Operador de 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.

##### Fundamentación

Las MIPES son empresas dinámicas, que presentan una alta tasa de creación y un alto nivel de destrucción. En el año 2021 la tasa promedio de creación para micro y pequeñas empresas fue del 13%, mientras la tasa de destrucción fue del 8%, resultando una tasa de creación neta del 5% (Servicio de Impuestos Internos, 2021).

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 las principales dificultades para acceder a nuevas oportunidades de negocio y potenciar su crecimiento son: dificultades para formalizarse, acceso a financiamiento, capacitación, asesoría de gestión empresarial y brecha digital. Según Encuesta de Micro emprendimiento (EME7, 2023), el 58,3% de los micro emprendedores/as no registran su negocio en SII, la razón es que piensan que el registro no es esencial para su funcionamiento (18%), porque el negocio no lo requiere por ser demasiado pequeño o la actividad es poco frecuente (43%). Desconocen los regímenes tributarios para la formalización del negocio, el 85% no conoce el Régimen tributario especial para microempresas y el 74,0% no conoce el Régimen Microempresa Familiar. Según EME7 (2023), los hombres emprenden por oportunidad

(41,6%), las mujeres emprenden por necesidad (58,4%). El 56,7% de los emprendimientos informales se iniciaron por necesidad, observándose una baja tendencia a formalizarse. La informalidad afecta preferentemente a mujeres (63,2%) versus hombres (54,9%). Los emprendimientos informales registran, en promedio, ganancias 4 veces inferiores a los emprendimientos formales. El 25,2% de los micro emprendedores/as declara falta de financiamiento como uno de los aspectos importantes que limitan el crecimiento del negocio, el 69,7% utilizó ahorros y recursos propios para financiar el negocio y solo el 11,9% accedió a crédito, préstamo, programas del gobierno.

Las MIPE's también presentan brechas respecto al acceso a asistencia técnica y formación. El 75,2% de los micro emprendedores/as no ha recibido algún tipo de capacitación para la actividad económica que realiza, la principal razón es que no sabe dónde acudir (22,9%), existe una baja experticia para gestionar la puesta del negocio (EME7, 2023). Otra dificultad que enfrentan es la insuficiente capacidad de gestión y formación en tecnologías digitales que les dificulta acceder a procesos de formalización, tributación en el SII y a canales de comercialización en plataformas digitales. El 62,9% de los micro emprendedores/as no utiliza internet para su negocio. El SII realiza trámites de inicio de actividades en línea para las empresas formales en 1° categoría, con uso obligatorio boletas y/o facturas electrónicas, constituyendo una barrera a emprendedores/as por incapacidad en el uso de internet (SII, 2021).

Datos del SII año 2021, muestran que los rubros con baja participación de mujeres son: agricultura, ganadería y pesca; minas y canteras; construcción; suministro de agua y de electricidad; transporte y almacenamiento; información y comunicaciones. Mientras que los sectores de Servicios y Comercio, concentran el 73,8% de los micro emprendimientos liderados de mujeres.

### **¿Qué financia?**

Con el financiamiento otorgado por Sercotec y aporte empresarial se podrá financiar:

#### **i.- Acciones de Gestión Empresarial:**

- Acciones de marketing.
- Asistencia técnica y asesoría en gestión.
- Capacitación.
- Gastos de Formalización.

#### **ii.- Inversiones:**

- Activos.
- Habilitación de infraestructura.
- Capital de trabajo (hasta un 40% del monto total de inversiones).

### **¿Quiénes pueden acceder?**

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



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

Sercotec financiará las Acciones de Gestión Empresarial e Inversiones identificadas en cada Plan de Trabajo, por un valor de hasta \$3.500.000.- netos. Para las Acciones de Gestión Empresarial se deberá considerar un monto mínimo (obligatorio) de \$200.000.- y un máximo de \$500.000.- Para las Inversiones, hasta un máximo de \$3.300.000.- Asimismo, cada empresa debe financiar cualquier impuesto asociado a su proyecto.

Cada empresa seleccionada debe entregar un aporte empresarial, el cual será establecido en las Bases de Convocatoria correspondientes, no pudiendo ser superior al 20% sobre el financiamiento de Sercotec.

### Indicador(es)

- Porcentaje de emprendedores/as que accede al instrumento y que inician la ejecución de su Plan en el año t.
- Porcentaje de emprendedores/as que formalizan su negocio ante SII y acreditan ventas en el año t+1.
- Porcentaje de empresas que fueron formalizadas producto de la intervención del programa y que continúan con giro comercial vigente en el año t+2.

## Punto Mipe, Servicio de Atención Integral a la Ciudadanía

### Objetivo

Proveer un servicio de atención integral a la ciudadanía y a usuarios/as de la institución, de calidad y de acuerdo a 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 o a través del formulario virtual de contacto, con el apoyo de folletería y del sitio web institucional, bajo los protocolos de atención y contenidos proporcionados por el Servicio. Para ello el instrumento considera:

- Ingresar y responder en la plataforma informática OIRS todas las consultas recibidas.
- 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.
- Disponer de lunes a viernes de distintos horarios de atención dependiendo de las características de la región.

### 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.

#### **¿Qué financia?**

El servicio de atención es financiado en un 100% por Sercotec, siendo de carácter gratuito para los usuarios y usuarias.

#### **¿Quiénes pueden acceder?**

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

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

El servicio es financiado en un 100% por Sercotec. No considera la entrega de aporte por parte de la empresa, emprendedor/a o ciudadano/a que requiera de atención.

#### **Indicador(es)**

- Cumplir con el 90% de la meta de cobertura establecida en bases correspondientes a la Dirección Regional.

- 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 (Sistema de Solicitudes).

## PROGRAMAS DIRIGIDOS A GRUPOS DE EMPRESAS ASOCIATIVIDAD

### Juntos, Fondo de Negocios Asociativos

#### 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/as microempresarios/as 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.

#### ¿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 meses. Se excluyen Cooperativas de Servicios Financieros.

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

Sercotec entrega un cofinanciamiento de 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 superior a un 20% sobre el financiamiento de Sercotec.

#### **Indicador(es)**

- 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.
- Nº de Participantes o Socios Hombres que son parte del plan de inversión o proyecto (debe coincidir con lista de participantes)
- Nº de Participantes o Socias Mujeres que son parte del plan de inversión o proyecto (debe coincidir con lista de participantes).
- El Representante/Mandante es hombre, mujer, otro.
- El proyecto incorpora actividades de eficiencia energética.
- El proyecto incorpora actividades de energías renovables
- El proyecto incorpora actividades de economía circular.

### **Fortalecimiento Gremial**

#### **Objetivo**

Su objetivo es fortalecer la asociatividad, la mejora de las capacidades de gestión y la generación de nuevos y mejores productos y/o servicios en Asociaciones de Micro y Pequeños Empresarios. Lo anterior, por medio del financiamiento de proyectos que fortalezcan el rol y ayuda que prestan estas organizaciones a las empresas para afrontar colectiva e individualmente los desafíos y oportunidades que plantean las principales tendencias mundiales, como la innovación tecnológica, la digitalización y la automatización, el cambio

climático y la sustentabilidad, las cuales están definiendo el modo en que las empresas desarrollan las actividades en todo el mundo.

### **Fundamentación**

En relación al impacto en Chile de la Economía Social, las cooperativas y Gremios cuenta con más de 2.641.842 de socios y personas pertenecientes a alguna entidad de este tipo (DAES, 2023). 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.

### **¿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.
- Ferias, exposiciones, eventos y seminarios.
- Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías.
- Estudios, catastros y evaluaciones.
- Acciones de Marketing, Publicidad y Difusión.
- Activos Fijos e Intangibles.
- Habilitación de Infraestructura y Construcciones.
- Capital de trabajo según el manual de rendiciones.

### **¿Quiénes pueden acceder?**

Línea fortalecimiento; Organizaciones jurídicas integradas por personas naturales o jurídicas con iniciación de actividades, según su régimen de tributación; federaciones regionales, asociaciones empresariales y gremiales, cámaras de comercio y/o turismo, corporaciones, entre otras.

Línea Creación: Grupo de personas naturales y/o jurídicas integradas mayoritariamente por personas naturales o jurídicas con iniciación de actividades ante el SII.

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

Sercotec entrega un cofinanciamiento de hasta \$10.000.000 para la línea de fortalecimiento y \$7.000.0000 para la línea de creación.

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

#### **Indicador(es)**

- Logro Implementación Nuevos Productos o Servicios asociados.
- Nº de Participantes o Socios Hombres que son parte del plan de inversión o proyecto (debe coincidir con lista de participantes).
- Nº de Participantes o Socias Mujeres que son parte del plan de inversión o proyecto (debe coincidir con lista de participantes).
- El Representante/Mandante es hombre, mujer, otro.
- El proyecto incorpora actividades de eficiencia energética.
- El proyecto incorpora actividades de energías renovables.
- El proyecto incorpora actividades de economía circular.

### **Fortalecimiento y Creación de Empresas Sociales y Cooperativas**

#### **Objetivo**

Potenciar el desarrollo productivo de cooperativas, como así también, la formalización jurídica de grupos pre cooperativos con viabilidad, es decir un grupo de personas interesadas en formar una cooperativa que identifican una propuesta para resolver solidariamente las necesidades económicas y sociales de su comunidad con posibilidades asociativas, de negocio y formalización, mediando la implementación de un plan e apoyo al modelo de negocio y estrategia comercial integral a la cooperativa, y la entrega de un financiamiento para un plan de inversiones elaborado participativamente en el marco de la ejecución del programa.

Este instrumento se desarrolla en dos modalidades de postulación:

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

#### **Fundamentación**

Actualmente la Economía Social y Solidaria en el mundo, Latinoamérica y Chile, ha ido avanzando con fuerza a través de diversas experiencias asociativas y en el debate presente de los nuevos mercados económicos y de empleabilidad, destacándose el mundo cooperativo, y generando una tendencia a potenciar este tipo de experiencias productivas.

De acuerdo a datos del Ministerio de Economía, el país cuenta con 1.815 cooperativas activas a septiembre del 2023 (DAES), observándose un 12,3% de crecimiento interanual entre septiembre de 2022 a septiembre de 2023. De acuerdo con estos registros, el número de cooperativas aumentó 199 en comparación con igual mes de 2022. En cuanto a la cantidad de socias(os) de cooperativas, en septiembre del 2023, existe un total de 2.167.037, lo cual significa un aumento de 0,1% (2.382) en comparación con septiembre del 2022. Este aumento es generado, principalmente, por el incremento de la base societaria de los rubros de Servicio (526), Agrícola (482) y Producción y Trabajo (339).

En cuanto a la cantidad de socias(os) de cooperativas, en septiembre del 2023, existe un total de 2.167.037, lo cual significa un aumento de 0,1% (2.607) en comparación con septiembre del 2022. En cuanto a la cantidad de socias(os) de cooperativas, en septiembre del 2023, existe

un total de 2.167.037, lo cual significa un aumento de 0,1% (2.382) en comparación con septiembre del 2022. Este aumento es generado, principalmente, por el incremento de la base societaria de los rubros de Servicio (526), Agrícola (482) y Producción y Trabajo (339).

Por otra parte, si bien, a nivel societario, la cantidad de mujeres es similar respecto a la de los hombres (49% hombres y 51% mujeres), a nivel de directivas, sólo el 36% de las mujeres realiza este rol, siendo ejecutado principalmente por los hombres en un 64%, lo que plantea el desafío de promover a las mujeres con mayor fuerza en este rol. Sin embargo, un importante desafío está en cómo las cooperativas conformadas y lideradas por mujeres son sostenibles en el tiempo y potencian su autonomía económica.

Las cooperativas han ido adquiriendo relevancia en la economía nacional desde el desarrollo económico local y proyectándose como un actor protagónico en el desarrollo sostenible desde la producción económica, al centrar en su quehacer cotidiano la mejora del bienestar de sus socios, a través del ingreso económico y los diferentes beneficios sociales que se pueden obtener siendo parte de una cooperativa. Lo anterior, en sintonía con el anuncio que realiza la ONU en abril de este año, colocando en valor la ESS y su gran aporte a la realidad actual, La resolución, Promover la economía social y solidaria para el desarrollo sostenible, fue adoptada el 18 de abril de 2023. Reconoce que la economía social y solidaria puede contribuir a la consecución y localización de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) (ONU “Promover la Economía Social y Solidaria para el Desarrollo Sostenible”, 2023).

Sin embargo, el bajo nivel productivo y competitividad de las cooperativas se vinculan a diferentes brechas que actualmente las afectan, las que en ausencia de una institucionalidad pública especializada, requieren ser abordadas de manera más precisa desde las políticas de fomento, razón por la cual se requiere un instrumento focalizado en cooperativas y su fortalecimiento. 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.

### **¿Qué financia?**

Los ítems financiables del programa son los siguientes:

- Asistencia técnica y asesoría en gestión.
- Gastos de formalización.
- Capacitación.
- Acciones de Marketing.
- Activos.
- Capital de trabajo.
- Infraestructura.
- Gastos de formalización.
- Misiones comerciales y pasantías.
- Sustentabilidad (Eficiencia energética y energías renovables, Economía circular).

Además, el instrumento entregará apoyo y acompañamiento a través de un Gestor(a) Comercial de Cooperativas.

### ¿Quiénes pueden acceder?

Grupo de micro y pequeñas empresas integrados por personas naturales y/o jurídicas con o sin iniciación de actividades ante el SII. No obstante, el mandatario del grupo deberá tener inicio de actividades en primera categoría.

Cooperativas, con iniciación de actividades ante el SII, sin ventas o con ventas promedio por socio no superiores a 25.000 UF.

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

- Modalidad 1 Creación y desarrollo: monto mínimo de \$8.000.000.- (\*)
- Modalidad 2 Fortalecimiento: monto mínimo de \$20.000.000.- (\*)

Aporte de la Organización: será establecido en las bases técnicas de cada convocatoria, no pudiendo ser superior a un 20% sobre el financiamiento de Sercotec.

(\*) Según disponibilidad presupuestaria. No obstante, corresponde a un monto fijo a entregar a todos los beneficiarios según modalidad.

### Indicador(es)

- Logro en la implementación de un plan de acción para el fortalecimiento de un modelo de negocio y estrategia comercial con apoyo de la asistencia técnica.
- Logro en la implementación de un Plan de inversiones.
- Logro Acceso a Nuevos Mercados (canales de comercialización).
- Logro Implementación Nuevos Productos o Servicios para los asociados y para la cooperativa.
- Número de participantes mujeres del proyecto.
- Número de participantes hombres del proyecto.
- Proyecto liderado por mujeres (representante legal es mujer).

## Fortalecimiento y Convocatoria para Confederaciones, Federaciones de carácter nacional, Gremios Nacionales

### Objetivo

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

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.

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%).

### ¿Qué financia?

Las bases de convocatoria deben considerar al menos los siguientes ítems de financiamiento:

- Estudios, Catastros y Evaluaciones.
- Activos fijos y Habilitación de infraestructura.
- Acciones de Marketing.
- Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías.
- Ferias, exposiciones, eventos.
- Promoción, publicidad y difusión.
- Gastos de Formalización: Gastos constitución Nuevas cooperativas, Asociaciones gremiales, federaciones y confederaciones.
- Economía circular, Eficiencia Energética y Energía renovable.

### ¿Quiénes pueden acceder?

Confederaciones y Federaciones Nacionales legalmente constituidas:

- Una confederación nacional, legalmente constituida y vigente.
- Una federación nacional, legalmente constituida y vigente.
- Asociaciones gremiales de carácter nacional, legalmente constituidas y vigente. Entendiéndose por carácter nacional, cuando esta tenga socios en más de una región.

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

Sercotec entrega un cofinanciamiento de hasta \$20.000.000.-

Aporte de la Organización: será establecido en las bases técnicas de cada convocatoria, no pudiendo ser superior a un 20% sobre el financiamiento de Sercotec.

### Indicador(es)

- Organización Consolidada Genera nuevo/s servicio/s.
- Organización Consolidada Mejora servicios a sus asociados.
- Nº de Participantes o Socios Hombres que son parte del plan de inversión o proyecto (debe coincidir con lista de participantes).
- Nº de Participantes o Socias Mujeres que son parte del plan de inversión o proyecto (debe coincidir con lista de participantes).
- El Representante/Mandante es hombre, mujer, otro.
- El proyecto incorpora actividades de eficiencia energética.
- El proyecto incorpora actividades de energías renovables.
- El proyecto incorpora actividades de economía circular.

## Programa Fortalecimiento de Barrios Comerciales

### Objetivo

Su objetivo es 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 comunidades de empresarios y actores del barrio, de manera de asegurar sostenibilidad del mismo barrio comercial, en cuanto a la coordinación del desarrollo asociativo, comercial, urbano y sustentable.

Específicamente se requiere:

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

Para su operación, contempla 2 (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.

Para el fortalecimiento de estas etapas, se considerará el desarrollo de iniciativas nacionales agenciadas, operadas por la Gerencia de Desarrollo Asociativo de Sercotec, tales como seminarios, encuentros y/o talleres nacionales o macro regionales, dirigidas a beneficiarios del Programa, con el objetivo de capacitar y transferir buenas prácticas relacionadas al fortalecimiento de barrios comerciales. Asimismo, se considerará el desarrollo de planes de difusión y comunicación sobre oferta de valor de los barrios comerciales beneficiados.

### Fundamentación

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

En Chile, los barrios comerciales son fuente de empleo y crecimiento de un sin número 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.

Desde el año 2020 en adelante, el escenario del comercio es distinto, afectado por circunstancias internas, como el estallido social, y externas, como la pandemia de Covid-19 y más recientemente la guerra entre Rusia y Ucrania, que no solo han modificado los hábitos de consumo de la población, sino que también impactan directamente en la economía, con efectos tan indeseados como una mayor inflación y una capacidad de crecimiento disminuida.

Datos oficiales del Ministerio de Economía, extraídos del Boletín: “Análisis descriptivo del impacto de la pandemia sobre las empresas en Chile” (2021), reflejan en claras cifras los resultados negativos para las microempresas vinculadas a rubros relevantes en los barrios comerciales a nivel nacional, en relación a ventas y el desempleo; El 57,4% de las empresas registró una disminución en sus ventas entre 2019 y 2020, destacando lo siguiente:

- i) Las microempresas fueron el segmento más golpeado, tanto en la proporción de empresas que experimentó una caída en sus ventas (63,1%), como en la magnitud de la disminución (-37,5%).

- ii) En promedio, las empresas de todos los tamaños experimentaron caídas en sus ventas: las pequeñas experimentaron una variación interanual promedio de -10,4%; las medianas, de -4,3%; y las grandes, de -16,3%.

- iii) Entre las mipymes, hubo tres sectores con caídas en ventas mayores a 30% en cada estrato de tamaño: Actividades Artísticas, de Entretenimiento y Recreativas (R), Actividades de Alojamiento y Servicios de Comida (I), y Actividades Inmobiliarias (L). A nivel de empleo, se produjo una caída en la dotación de trabajadores dependientes en todos los tamaños de empresa durante 2020.

- iv) Las microempresas fueron el segmento más golpeado en este ámbito, con una variación interanual promedio de -21,2%. En el caso de las pequeñas, el registro fue de -8,9%; en el de las medianas, de -6,1%; y en el de las grandes, de -5,1%.

- v) Independiente del tamaño de la empresa, destacan las fuertes caídas en empleo en tres sectores: Actividades Artísticas, de Entretenimiento y Recreativas (R), Actividades de Alojamiento y Servicios de Comida (I), y Construcción (F).

- vi) En materia de remuneraciones, se observa una variación interanual positiva en las empresas grandes (2,4%), y una variación negativa en las micro, pequeñas y medianas empresas (-3,9%, -0,3% y -1,5%, respectivamente).

Para sortear este difícil contexto, los barrios comerciales en Chile han debido integrar nuevas herramientas tecnológicas que faciliten la comercialización, incorporar protocolos sanitarios y sistemas de seguridad, innovar para dar más valor agregado a sus productos y mejorar la experiencia de compra de los clientes.

Se torna imperioso recuperar y resignificar la actividad comercial de los barrios, a través de una estrategia de recuperación y colaboración que les permita a hacer frente a las nuevas condiciones sociales, políticas y económicas existentes, como interlocutores organizados ante los diversos actores con quienes deben vincularse para su desarrollo.

En el marco del programa, el proceso de revitalización comercial se concibe como una estrategia integral colaborativa basada en la asociatividad, que incluye acciones destinadas a la regeneración urbana y a la mejora de espacios públicos; que articula al barrio comercial organizado frente a los clientes y a las entidades que pueden aportar en su crecimiento, que favorece la diversificación de usos y fomenta la innovación en el territorio. Este proceso tiene así la capacidad de generar numerosos efectos beneficiosos en el entorno (como la mejora de la iluminación, el aumento de la seguridad, la adecuación de las infraestructuras, etc.), que

contribuyen a la mejora de la calidad de vida de quienes residen, de los locales que venden y de las personas que compran en los barrios comerciales del país.

#### **¿Qué financia?**

Las bases de convocatoria podrán considerar, alguno o todos de los siguientes ámbitos de financiamiento:

- Fortalecimiento de la asociatividad.
- Mejoras de la Oferta Comercial.
- Identidad, imagen y comunicación.
- Mejoras del pequeño negocio.
- Urbanismo para el comercio con identidad del barrio comercial.
- Entorno, seguridad, medio ambiente y sustentabilidad.

Además, el instrumento entregará apoyo y acompañamiento a través de un Gestor(a) de barrios comerciales.

#### **¿Quiénes pueden acceder?**

Organizaciones legalmente constituidas y vigentes, con RUT ante el SII o agrupaciones de al menos 15 locales de comercios o servicios, que sean representadas por un mandante, con inicio de actividades en primera categoría ante el SII, 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.

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

Sercotec entrega un cofinanciamiento de hasta \$35.000.000.- anual, según disponibilidad presupuestaria y bases de convocatoria.

Aporte de la Organización: será establecido en las bases técnicas de cada convocatoria, no pudiendo ser superior a un 20% sobre el financiamiento de Sercotec.

#### **Indicador(es)**

- 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).

### **Fondo de Desarrollo de Ferias Libres**

## **Objetivo**

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.

## **Fundamentación**

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.

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.

## **¿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.
- Ferias, exposiciones, eventos y seminarios.
- Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías.
- Estudios, catastros y evaluaciones.
- Acciones de Marketing, Publicidad y Difusión.
- Activos Fijos e Intangibles.
- Habilitación de Infraestructura y Construcciones.
- Capital de trabajo, según el manual de rendiciones.

## **¿Quiénes pueden acceder?**

Está dirigido a las 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 establecidas en las bases de convocatoria.

El mínimo de puestos se establecerá en las bases de convocatoria.

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

Sercotec entrega un cofinanciamiento de hasta \$30.000.000.-, según la disponibilidad presupuestaria de Sercotec, definido en las respectivas bases de convocatoria.

Aporte de la Organización: será establecido en las bases de cada convocatoria, no pudiendo ser superior a un 20% sobre el financiamiento de Sercotec.

#### Indicador(es)

- 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.
- Nº de Participantes o Socios Hombres que son parte del plan de inversión o proyecto (debe coincidir con lista de participantes).
- Nº de Participantes o Socias Mujeres que son parte del plan de inversión o proyecto (debe coincidir con lista de participantes).
- El Representante/Mandante es hombre, mujer, otro.
- El proyecto incorpora actividades de eficiencia energética.
- El proyecto incorpora actividades de energías renovables.
- El proyecto incorpora actividades de economía circular.

## PROGRAMAS ESPECIALES

### Programas Especiales de Fomento Productivo

#### 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 particular, ajustándose a las realidades y necesidades que de la MIPE en cada región del país y los territorios que las componen.

#### Fundamentación

A escala local y regional, las MIPes y emprendedores presentan necesidades y oportunidades particulares, que muchas veces no logran ser abordadas ni resueltas por los programas de la oferta regular. Frente a esto, Sercotec cuenta con una oferta de Programas Especiales, que son diseñados especialmente para dar cuenta de dichas particularidades y aumentar de esta forma su impacto en los territorios.

Lo anterior, guarda coherencia además con la Ley N°21.074 de Fortalecimiento de la Regionalización del País, ya que estos programas constituyen una potente herramienta a través de la cual los Gobiernos Regionales puedan potenciar sus focos de intervención que les sean de interés.

#### **¿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 en primera categoría, 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 o que cuenten solo con inicio de actividades en segunda categoría ante el SII. En cualquier caso, los requisitos de acceso dependerán del foco, los objetivos, y modelo de operación establecidos por el propio Programa.

#### **¿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.

#### **Indicador(es)**

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.

## **Programas de Emergencia**

#### **Objetivo**

Reactivar las actividades económicas interrumpidas o dañadas por un siniestro en el menor plazo posible. Estos programas 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).

### **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.

### **¿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 deberá 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 se encuentren en el catastro correspondiente.

Producto del tipo de emergencias productivas eventualmente podrán acceder empresas con ventas mayores a 25.000 UF anuales.

### **¿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 del subsidio nunca podrá ser mayor al monto declarado



como perdida 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.

#### Indicador(es)

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.

3º: **DEFÍNASE** el porcentaje de aporte empresarial para los instrumentos que corresponda, a través del debido análisis y resolución por parte del Comité de Gerentes de Sercotec, quedando establecido dicho porcentaje en bases de convocatoria respectivas.

4º: **PUBLÍQUESE** en el portal de transparencia activa de Sercotec de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 7º 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**



MGC/MDCH/ JCLA /JSQ

Distribución:

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

