



RESOLUCIÓN N° 9716

Santiago, 4 de febrero de 2019.-

VISTO Y CONSIDERANDO:

- 1) Que, Sercotec es una Corporación de Derecho Privado que tiene como misión mejorar las capacidades y oportunidades de emprendedores, emprendedoras y de las empresas de menor tamaño para iniciar y aumentar sosteniblemente el valor de sus negocios, acompañando sus esfuerzos y evaluando el impacto de la acción institucional;
- 2) Que, de conformidad a lo previsto en los Estatutos de la Corporación, particularmente lo dispuesto en su artículo duodécimo a), el Directorio cuenta entre sus atribuciones la de *"Formular el plan general de trabajo, al que deben ceñirse las actividades del Servicio de Cooperación Técnica"*;
- 3) Que, en la Sesión Ordinaria N° 661, de fecha 27 de diciembre de 2018, el Directorio en uso de sus facultades sancionó la Oferta Programática del Servicio para el presente año 2019, en los términos presentados por el Gerente de Programas de Sercotec, según consta en Acuerdo N° 1.599;



4) Que, en este contexto, y habiéndose aprobado los lineamientos estratégicos para el periodo 2019 - 2022, el Servicio de Cooperación Técnica, Sercotec, llevó a cabo un proceso de mejoramiento de la Oferta Programática con objeto de facilitar el acceso y perfeccionar la operación de los instrumentos, dada la experiencia de la puesta en marcha del modelo;

5) Que, en atención a lo precedentemente expuesto, las necesidades del Servicio y las atribuciones que me confieren los Estatutos vigentes de Sercotec;

RESUELVO:

ARTÍCULO 1º: DÉJESE SIN EFECTO, a partir de la presente fecha, Resolución N° 9.549, de 20 de febrero de 2018, que aprobó la Oferta Programática de Sercotec 2018.

ARTÍCULO 2º: APRUÉBASE el Diseño de la Oferta Programática de Sercotec año 2019 y la respectiva ficha de instrumentos, elaborada por la Gerencia de Programas del Servicio, cuyo texto es el siguiente:





DISEÑO OFERTA PROGRAMÁTICA DE SERCOTEC AÑO 2019

Fichas de Instrumentos

Gerencia de Programas

Sercotec hace más fácil la tarea de emprender

Gobierno de Chile



Marco estratégico institucional periodo 2019 - 2022

El Servicio de Cooperación Técnica, Sercotec, es una corporación de derecho privado, dependiente del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, que tiene por objeto apoyar a las micro y pequeñas empresas y a los emprendedores del país, para que se desarrollen y sean fuente de crecimiento para Chile y los chilenos. Por esta razón, atendemos a las empresas y grupos de empresas que buscan capturar oportunidades de mercado agregado valor a sus negocios, así como a los emprendedores y emprendedoras que buscan materializar sus ideas de negocio.

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

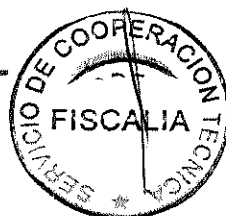
Para lograr lo anterior, hemos definido la siguiente Misión y Visión institucional:

Misión: Mejorar las capacidades y oportunidades de emprendedores, emprendedoras y empresas de menor tamaño para iniciar y aumentar sosteniblemente el valor de sus negocios, acompañando sus esfuerzos y evaluando el impacto de nuestra acción.

Visión: Ser reconocidos como una entidad transformadora de las empresas y de los territorios, desencadenando un proceso de mejora de capacidades que responda a las realidades territoriales en todo el país. Para esto contribuiremos con un modelo de atención integral, apoyado con una red de centros y un conjunto de programas de desarrollo empresarial, reforzando nuestras capacidades técnicas y de acción con socios estratégicos.

Por otro lado, se han definido los siguientes ejes estratégicos, que deberán guiar la implementación de nuestra oferta programática:

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



A continuación, se expone un mapa de objetivos estratégicos Sercotec periodo 2019 - 2022, donde es posible observar una relación de causalidad entre lineamientos estratégicos y cuatro elementos prioritarios: aprendizaje y crecimiento, procesos internos, clientes y mandantes.



De esta manera, esperamos que, al término de este periodo, Sercotec se haya transformado en una institución más moderna, accesible y cercana; sea reconocida como líder dentro del ecosistema del fomento productivo y emprendimiento; y además haya generado más y mejores emprendimientos, siendo el principal aliado de las MIPes de Chile.



OPERACIÓN 2019 -2022

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

Dicha Oferta Programática está compuesta por los programas e instrumentos, que se presentan de acuerdo a la Ley de Presupuestos del año 2019. Son los siguientes:



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



1. PROGRAMA MEJORAMIENTO COMPETITIVIDAD DE LA MIPE

Fichas de instrumentos

Crece, Fondo de Desarrollo de Negocios

Objetivo

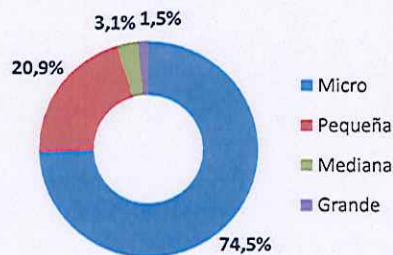
Fortalecer la gestión de las empresas de una localidad, rubro y/o perfil de empresario/a, con la finalidad de potenciar su crecimiento o su acceso a nuevas oportunidades de negocio.

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

Fundamentación

De acuerdo al SII, según se indica en el gráfico, en Chile para el año comercial 2015, del total de 917.329 empresas con ventas anuales declaradas, el **95,4% son MIPE**. En contraste, sólo representan el **8,4% de las ventas totales** y el **28,5% de los trabajadores dependientes** informados (SII, 2016).

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



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

En el ámbito de acceso al financiamiento, en general el 20% de las empresas no utilizó ninguna fuente de financiamiento, y cuando accede prefiere recursos propios (50%), bancos (23%) y proveedores (17%). Es decir acuden poco y mal al sistema financiero y esto no está relacionado con el nivel de formalidad. Los motivos calificados como "más importantes" para solicitar un crédito fueron financiar el capital de trabajo de la empresa (63%) y la compra de maquinarias, equipos y herramientas (17%) (Encuesta ELE, 2015).

Otras de las brechas que presentan las MIPE tienen relación con el acceso a asistencia técnica y capacitación. Como dato, considerar que el 26% de los administradores en la microempresa presentan estudios universitarios (ELE, 2015), un 36,7% de las microempresas lleva registros formales (EME, 2015) y sólo el 5% de la microempresa cuenta con certificación (ELE, 2015).

En relación al uso de TICs por parte de las empresas, un 75,9% utiliza Internet, siendo **70,6% para microempresas**, 96,0% en las pymes y 99,9% en las grandes (Encuesta ELE, 2015).

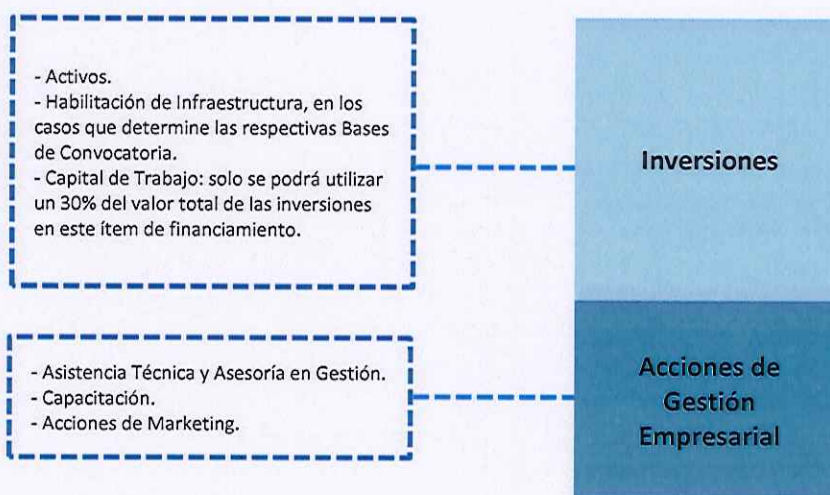


¿En qué consiste?

Consiste en un subsidio no reembolsable que permite a las empresas beneficiadas formular e implementar un Plan de Trabajo, el cual podrá incluir Acciones de Gestión Empresarial, que le permitan desarrollar competencias y capacidades, e Inversiones, que le posibiliten potenciar su crecimiento, su consolidación y/o el acceso a nuevos negocios.

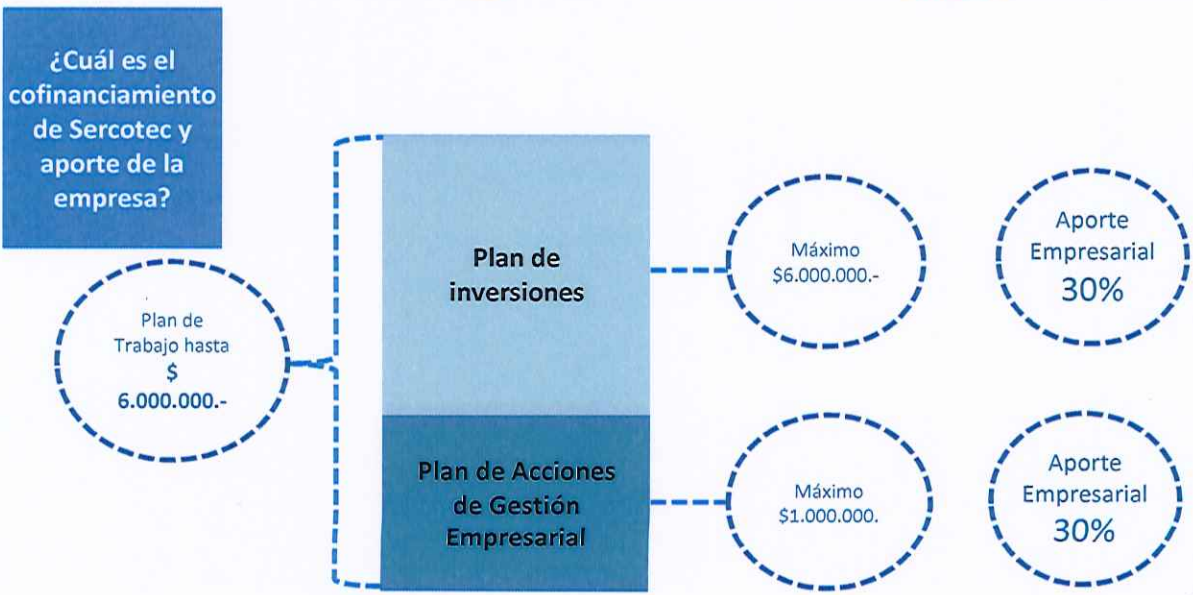
¿Qué financia?

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



¿Quiénes pueden acceder?

- Personas naturales y jurídicas con iniciación de actividades ante el SII, en primera categoría, con una actividad económica vigente y coherente con la focalización, y con ventas netas demostrables anuales mayores o iguales a 200 UF e inferiores o iguales a 25.000 UF.
- Excepcionalmente, podrán postular personas naturales y jurídicas con ventas netas demostrables inferiores a 200 UF, siempre que tengan menos de un año de antigüedad de iniciación de actividades, en primera categoría, ante el Servicio de Impuestos Internos.
- También pueden acceder cooperativas con iniciación de actividades en primera categoría y ventas promedio inferiores a 25.000 UF, lo que se calcula con el monto de las ventas totales de la cooperativa dividido por el número de asociados. Se excluyen las cooperativas de servicios financieros.



MejoraNegocios, Fondo de Asesorías Empresariales

Objetivo

Cofinanciar la contratación de una **asesoría empresarial**, que contribuya a aumentar la productividad y/o mejorar la calidad de productos y/o servicios, mejorando la competitividad de las micro y pequeñas empresas chilenas.

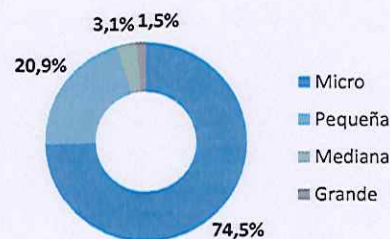
Se incluye el fomentar la implementación y certificación de normas, protocolos o sistemas de gestión, a través del cofinanciamiento de los gastos asociados a la auditoría de certificación.

Estas consultorías se enmarcarán en las **tipologías de intervención** para cada sector económico, territorio o ámbito que se determine a través de lo propuesto por la Dirección Regional (DR), que especificará sus contenidos, presupuesto, resultados mínimos y requisitos que deberán cumplir las asesorías.

Fundamentación

De acuerdo al SII, según se indica en el gráfico, en Chile para el año comercial 2015 del total de 917.329 empresas con ventas anuales declaradas, el **95,4% son MIPE**. En contraste, sólo representan el **8,4% de las ventas totales** y el **28,5% de los trabajadores dependientes** informados (SII, 2016).

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



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

Si analizamos el acceso a las asesorías empresariales, podemos observar que acuden poco y mal al sistema financiero y esto no está relacionado con el nivel de formalidad. Los motivos calificados como "más importantes" para solicitar un crédito fueron financiar el capital de trabajo de la empresa (63%) y la compra de maquinarias, equipos y herramientas (17%) (Encuesta ELE, 2015). Es decir, no invierten en subsanar sus brechas acceso a asistencia técnica y capacitación. Como dato podemos considerar que sólo el 26% de los administradores en la microempresa presentan estudios universitarios (ELE, 2015), 36,7% de microempresas lleva registros formales (EME, 2015) y sólo el 5% de la microempresa cuenta con certificación (ELE, 2015). En relación al uso de TICs por parte de las empresas, un 75,9% utiliza Internet, siendo un **70,6% para microempresas**, 96,0% en las pymes y 99,9% en las grandes (Encuesta ELE, 2015).



¿En qué
consiste?

Existen dos tipos de asesorías empresariales, en función de la complejidad, alcance, plazos de ejecución y costos asociados:

ASESORÍA EMPRESARIAL BÁSICA

Asesorías requeridas por las empresas para solucionar aspectos de **gestión empresarial**, mediante la **implementación de herramientas y técnicas de apoyo a su quehacer productivo y de servicio**, que le permita mejorar su competitividad. Este tipo de asesorías implica una intervención puntual en la empresa, acotada a las herramientas y técnicas a implementar.

ASESORÍA EMPRESARIAL ESPECIALIZADA

Asesorías requeridas por las empresas en ámbitos especializados de su gestión empresarial, con el fin de **mejorar la eficiencia de los procesos productivos y/o asegurar la calidad de sus productos o servicios**. Este tipo de asesorías implica una intervención en la empresa tanto a nivel de definiciones estratégicas, como en sus procesos productivos, a través de la sistematización y/o protocolización de funciones.

¿Qué financia?

Con el cofinanciamiento otorgado por SERCOTEC y el aporte empresarial se podrá financiar:

Asistencia
Técnica

Asesoría en
Gestión

Comprende el gasto para la contratación de **servicios** orientados a entregar conocimientos, información y/o herramientas técnicas que tengan un impacto directo en la gestión de los beneficiarios: productivo, comercial, financiero u otro pertinente. Tratándose de Asesorías Empresariales Especializadas se consideran aporte para aquellas orientadas a la implementación de normas certificables.

¿Quiénes
pueden
acceder?

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



¿Cuáles son las etapas del Instrumento?



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

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

ADMISIBILIDAD
Consiste en la verificación del cumplimiento de los requisitos establecidos para ser beneficiario del instrumento. Algunos podrán ser específicos según la focalización del instrumento y la tipología de intervención.

ELEGIBILIDAD
Consiste en determinar si la asesoría es pertinente a las necesidades y realidad de la empresa y si el costo es coherente con las actividades presentadas. Se evalúan los siguientes ámbitos específicos:
-Propuesta metodológica.
-Productos comprometidos.
-Equipo consultor.
-Coherencia del presupuesto.

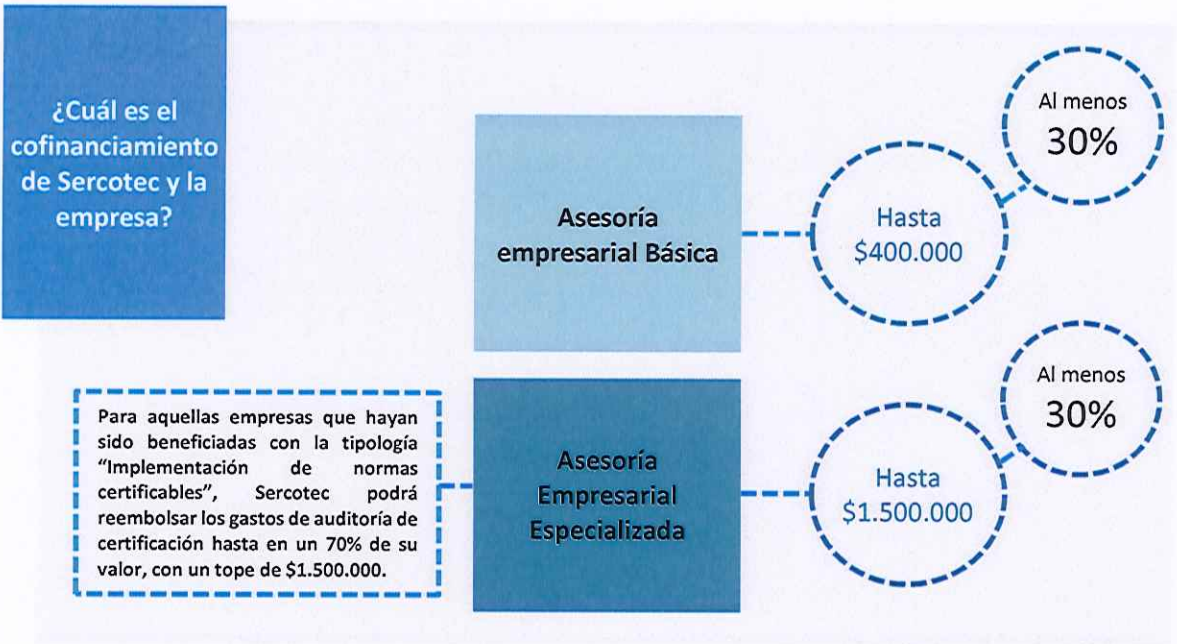
¿Cuáles son los indicadores del instrumento?

<p>Indicador: Asistencia técnica implementada y recibida conforme por las empresas participantes en el periodo t</p>	<p>Indicador: Porcentaje (%) de asistencias técnicas prestadas en el periodo</p>	<p>Indicador: Porcentaje (%) de Empresas lideradas por mujeres que acceden al servicio de asistencia técnica en el periodo t</p>
<p>Fórmula de cálculo: Asistencia técnica implementada y recibida conforme por las empresas participantes en el periodo t/Total de empresas que acceden al servicio en el periodo t</p>	<p>Fórmula de cálculo: N° de asistencias técnicas prestadas en el periodo t/ N° de asistencias técnicas planificadas para el periodo t</p>	<p>Fórmula de cálculo: N° de servicios de asistencias técnicas prestados a empresas lideradas por mujeres (*) en el periodo t/ N° de servicios de asistencia técnica prestados en el periodo t acceden al servicio en el periodo t</p>

(*) Se entienden empresas lideradas por mujeres las empresas de persona natural de sexo registral femenino, y para el caso de personas jurídicas, aquellas constituidas con al menos el 50% de su capital por socias mujeres y al menos una de sus representantes con sexo registral femenino.

A su vez, cada Proyecto deberá incorporar indicadores de resultado específicos y pertinentes al ámbito de la asesoría, con sus respectivos registros de información.





Formación Empresarial

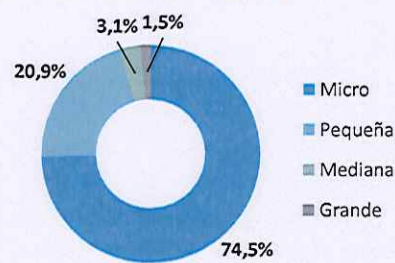
Objetivo

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

Fundamentación

De acuerdo al SII, según se indica en el gráfico, en Chile para el año comercial 2015 del total de 917.329 empresas con ventas anuales declaradas, el **95,4% son MIPE**. En contraste, sólo representan el **8,4% de las ventas totales** y el **28,5% de los trabajadores dependientes** informados (SII, 2016).

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



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

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

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

¿En qué consiste?

Servicios de capacitación para los micro y pequeños empresarios/as y los/as emprendedores/as, en distintas materias y temáticas, que consideran sus particularidades y características para enfrentar un proceso formativo. Este servicio puede ser implementado, a través de tres líneas:

Formación Línea 1

Busca instalar capacidades y habilidades, a través de cursos. Se deberá priorizar los siguientes temas: Economía Circular, Responsabilidad Social y Adopción Digital.

Formación Línea 2

Entrega de información que permita el desarrollo de conocimiento, a través de seminarios y talleres. Se deberá priorizar los siguientes temas: Economía Circular, Responsabilidad Social y Adopción Digital.

Formación Línea 3

Busca instalar capacidades y habilidades, a través de cursos teóricos prácticos en: Comunicación en redes sociales y web. Comercio Electrónico. Fidelización de clientes en redes sociales y Web.

¿Quiénes pueden acceder?

Personas naturales, micro y pequeñas empresas y emprendedores/as (L1-L2), micro y pequeñas empresas (L3); que estén en etapa de inicio, crecimiento o consolidación de sus negocios y deseen adquirir conocimientos, capacidades y habilidades para mejorar 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 el número de asociados. Se excluyen las Cooperativas de Servicios Financieros. Dado que este servicio está dirigido tanto para emprendedores/as como para empresarios/as de un sector específico, los requisitos son diversos y deberán ser definidos por cada Dirección Regional en cada caso.

¿Cuáles son las etapas del Instrumento?

El instrumento se implementa a través de las siguientes etapas:



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

Los interesados en participar de este tipo de actividades deberán cumplir con los requisitos y criterios de selección que cada Dirección Regional determine en cada caso.

¿Cuáles son los indicadores del instrumento?

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

INDICADOR

Nuevos conocimientos, capacidades y/o habilidades.

FÓRMULA DE CÁLCULO

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

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



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 regional o en el nivel central.

Fundamentación

Las empresas de menor tamaño necesitan acceso a canales de promoción y comercialización, porque presentan debilidades en el ingreso a comercializar y ser conocidos en los mercados. Una alternativa pueden ser ferias, eventos u otros espacios de ventas en espacios públicos o privados.

De acuerdo a la Agencia Alemana de Cooperación Técnica (GTZ,2007), una feria es un punto de encuentro entre la oferta (prestadores de servicios y productos) y la demanda (compradores o consumidores) de una comuna, región, país o inclusive nuevos posibles demandantes a nivel internacional.

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

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

¿En qué consiste?

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

¿Qué financia?

Sercotec podrá financiar en Ferias y/o Eventos los siguientes ítem:

- Acciones de Marketing.
- Acciones previas de preparación y capacitación, de manera de asegurar un mejor aprovechamiento del instrumento por parte de nuestros clientes.
- Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías.

**Financiamiento
Ferias y/o Eventos**



¿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 con ventas netas anuales inferiores o iguales a 25.000 UF (excluyendo sociedades de hecho). También cooperativas con ventas promedio por asociado inferiores a 25.000 UF al año, lo cual se calcula con ventas totales de la cooperativa dividido por el número de asociados. Se excluyen las Cooperativas de Servicios Financieros.

Los interesados en acceder deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- Contar con permiso especial de venta, en caso de ser requerido por el SII (exigible en el momento previo a la realización de la feria).
- Porcentaje de aporte empresarial en efectivo, en caso que corresponda.
- Cumplir con los requisitos específicos establecidos por la D.R., en caso que corresponda.

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

¿Cuáles son las etapas del Instrumento?



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

Los interesados en participar de este tipo de actividades deberán cumplir con los principales requisitos para acceder y con los criterios de selección que cada Dirección Regional determine, tales como:

Calidad de los productos a exponer, proyección comercial, factibilidad de aportar cofinanciamiento, presentación de los productos/servicios a ofrecer y exponer, imagen corporativa de la empresa, entre otros.

¿Cuáles son los indicadores del instrumento?

INDICADOR

Los indicadores de resultados e impacto los puede definir cada Dirección Regional de acuerdo al perfil de los participantes, cobertura, resultados esperados.

FÓRMULA DE CÁLCULO

(Número de empresas beneficiarias que declaran aumento de cartera de clientes / Número total de empresas que participan en ferias y/o eventos de promoción) * 100.

(Número de empresas que declaran generación de nuevos contactos de interés / Número total de empresas que participan en ferias y/o eventos de promoción) * 100.

(Número de empresas que declaran ampliación de cartera de proveedores / Número total de empresas que participan en ferias y/o eventos de promoción) * 100.

Brecha porcentual (%) entre visitantes reales al evento / visitantes planificados/as en ferias y/o eventos de promoción.



Redes de Oportunidades de Negocios

Objetivo

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

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, negociación, tanto productivos como de comercialización, o de acceso a las fuentes de crédito disponibles. La esencia de la red de trabajo es que no quede reducido a una vinculación entre las mismas personas de manera recurrente, sino ir abriendo nuevos espacios de negocios que cuenten con las herramientas necesarias para participar en estos eventos de manera efectiva y eficiente.

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

La Redes de Negocios es un mecanismo simple de reuniones planificadas, que, de forma directa, creando un ambiente propicio para negociaciones, promueve los contactos entre empresarios, instituciones y organizaciones que desean entrevistarse para realizar negocios, desarrollar relaciones asociativas o alianzas estratégicas.

La experiencia obtenida hasta el momento, permite considerar a este tipo de reuniones como un instrumento útil para la inserción de las empresas de menor tamaño en la dinámica de integración comercial. Las ruedas se han constituido en un mecanismo de capacitación empresarial valioso.

Las ruedas de Negocios, se convierten en una actividad central, en la que se llevan adelante una serie de encuentros entre empresarios oferentes y demandantes, con el fin de cerrar un negocio o iniciar el contacto.



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

¿Cuáles son las etapas del Instrumento?



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

Pueden acceder emprendedores/as y/o micro y pequeños/as empresarios/as que cumplan con los requisitos específicos establecidos por la Dirección Regional.

¿Cuáles son los indicadores del instrumento?

INDICADOR

Los indicadores de resultados e impacto los puede definir cada Dirección Regional de acuerdo al perfil de los participantes, cobertura, resultados esperados.

FÓRMULA DE CÁLCULO

(Número de empresarios/as y/o emprendedores/as participantes que declaran haber generado nuevos contactos de interés / Número total de participantes encuestados de encuentro empresarial o Redes) * 100.

(Número de empresarios/as y/o emprendedores/as participantes que declaran haber generado una idea, proyecto o negocio colaborativo / Número total de participantes encuestados de encuentro empresarial) * 100.



Almacenes de Chile

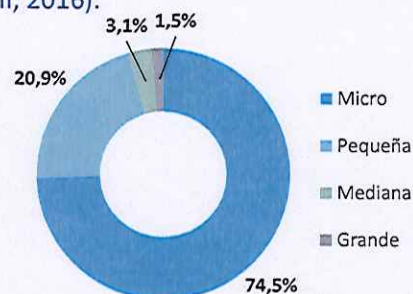
Objetivo

Su objetivo consiste en fortalecer el crecimiento de los Almacenes de Chile y su acceso a nuevas oportunidades de negocios, a través de la implementación de un proyecto de trabajo, el cual incluye el financiamiento de inversiones y acciones de gestión empresarial (capacitación, asistencias técnicas u otros).

Fundamentación

De acuerdo al SII, según se indica en el gráfico, en Chile para el año comercial 2015 del total de 917.329 empresas con ventas anuales declaradas, el **95,4% son MIPE**. En contraste, sólo representan el **8,4% de las ventas totales** y el **28,5% de los trabajadores dependientes** informados (SII, 2016).

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 MIPES menos competitivas en comparación con empresas mediana y grande, donde la principal dificultad para acceder a nuevas oportunidades de negocio y potenciar su crecimiento es el acceso al financiamiento, capacitación y asesoría de gestión empresarial.

Un sector de las MIPE que destaca son los almacenes de barrio, que representan cerca del **11% del total de empresas activas del país** y generan más de **420 mil puestos de trabajo** anuales, esto es, cerca del 20% del empleo generado por las micro y pequeñas empresas. Al representar un porcentaje importante dentro del grupo de las MIPES, es esperable que repliquen los problemas de este segmento.

¿En qué consiste?

Consiste en el apoyo financiero, a través de un subsidio no reembolsable, destinado a la implementación de un proyecto de trabajo, que contemple acciones de gestión empresarial (capacitación, asistencias técnicas u otros) y el financiamiento de inversiones.

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



¿Qué financia?

Con el cofinanciamiento otorgado por SERCOTEC y el aporte empresarial se podrá financiar:

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

Inversiones

-Asistencia Técnica y Asesoría en Gestión.
-Capacitación.
-Acciones de Marketing.

Acciones de Gestión Empresarial

¿Quiénes pueden acceder?

Personas naturales o jurídicas, con iniciación de actividades en 1ra categoría, ante el Servicio de Impuestos Internos (*), que tengan ventas demostrables anuales inferiores a 5.000 UF y que tengan 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, iniciación de actividades y cuenten con RUT otorgado por el SII.*

¿Cuáles son las etapas del Instrumento?

Difusión y postulación

Evaluación de Admisibilidad y del Plan de Trabajo

Evaluación técnica en terreno y evaluación y selección de los empresarios por el CER

Cierre del proyecto

Ejecución y seguimiento



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

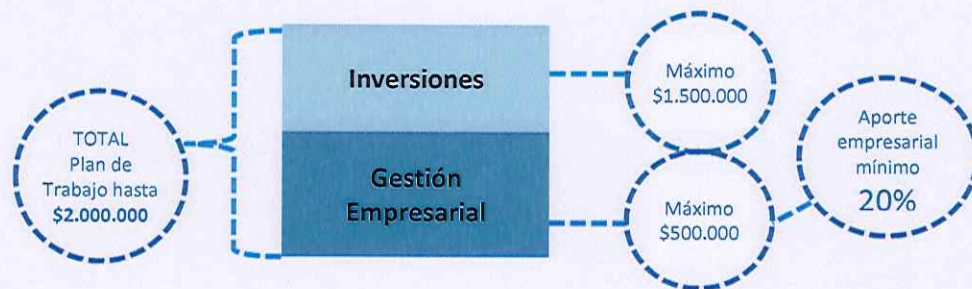
Criterios de Evaluación

- Contribución del proyecto a la mejora del negocio actual.
- Oportunidad de negocio en el Mercado definido.
- Acciones de Mejora del negocio.

Criterios de Selección

- Potencial del proyecto de trabajo, considerando la descripción del negocio, la pertinencia de las Inversiones y/o Acciones de Gestión Empresarial, además de las fortalezas y debilidades de la empresa y el empresario/a.-Pertinencia del Plan de Trabajo, en consideración al objetivo y la focalización de la convocatoria Almacenes de Chile.

¿Cuál es el cofinanciamiento de Sercotec y Empresa?



2. PROGRAMA EMPRENDEDORES

Fichas de Instrumentos

Capital Semilla **Emprende** – Capital Abeja **Emprende**

Objetivo

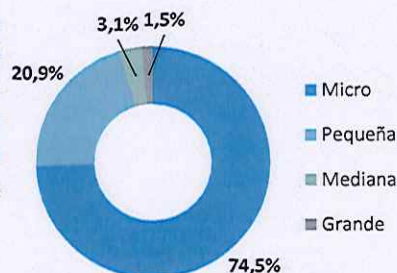
La creación de nuevos negocios con participación en el mercado a través del apoyo de “una idea para implementar un negocio” que incluya financiamiento de Inversiones y Acciones de Gestión Empresarial (capacitación, asistencias técnicas u otros), y que se encuentren dentro de la focalización definida por cada Dirección Regional de Sercotec. Este instrumento considera dos tipos de convocatorias:

- Convocatoria tipo “Capital Semilla Emprende”, que apoyan Planes de Trabajo para implementar un negocio, liderado por emprendedores/as de cualquier sexo.
- Convocatoria tipo “Capital Abeja Emprende”, que apoyan Planes de Trabajo para implementar un negocio, liderado por emprendedoras de sexo registral femenino.

Fundamentación

De acuerdo al SII, según se indica en el gráfico, en Chile para el año comercial 2015, del total de 917.329 empresas con ventas anuales declaradas, el **95,4% son MIPE**. En contraste, sólo representan el **8,4% de las ventas totales** y el **28,5% de los trabajadores dependientes** informados (SII, 2016).

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



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



¿En qué consiste?

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

Etapa de Formulación:

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

Etapa de Ejecución:

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

¿Qué financia?

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

- Activos.
- Habilitación de infraestructura.
- Capital de trabajo (hasta un 30% del monto total de inversiones).

Plan de inversiones

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

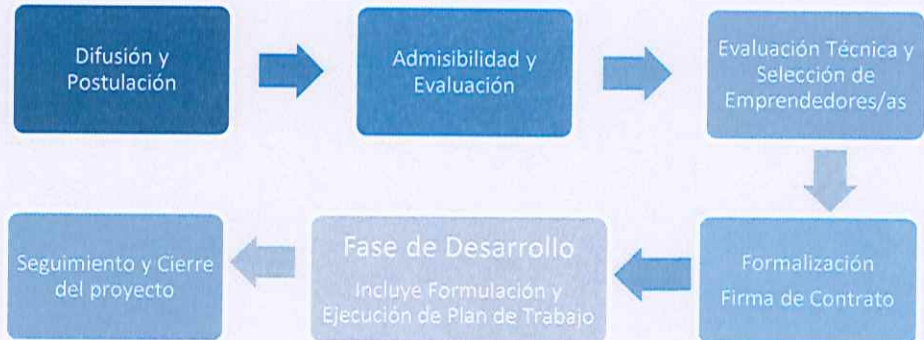
Plan de Acciones de Gestión Empresarial

¿Quiénes pueden acceder?

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



¿Cuáles son las etapas del Instrumento?



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

Pasos para postular:

- Completar Formulario Idea de Negocio.
- Realizar Video de presentación (Pitch).
- Test Emprendimiento.
- Cursos virtuales.

Evaluación Técnica:

- Formulario Idea de Negocio.
- Video de Presentación (Pitch).

Evaluación CER:

- Potencial de la Idea de Negocio.
- Fundamentación de la Oportunidad de Negocio.
- Coherencia de la Idea de Negocio.

¿Cuáles son los indicadores del instrumento?

Nota: se entenderá por proyectos que concretan una idea de negocio aquellos que inician la ejecución de su Plan, lo que se demuestra a través de las nóminas de beneficiarios que acceden al programa entregadas por el AOS.

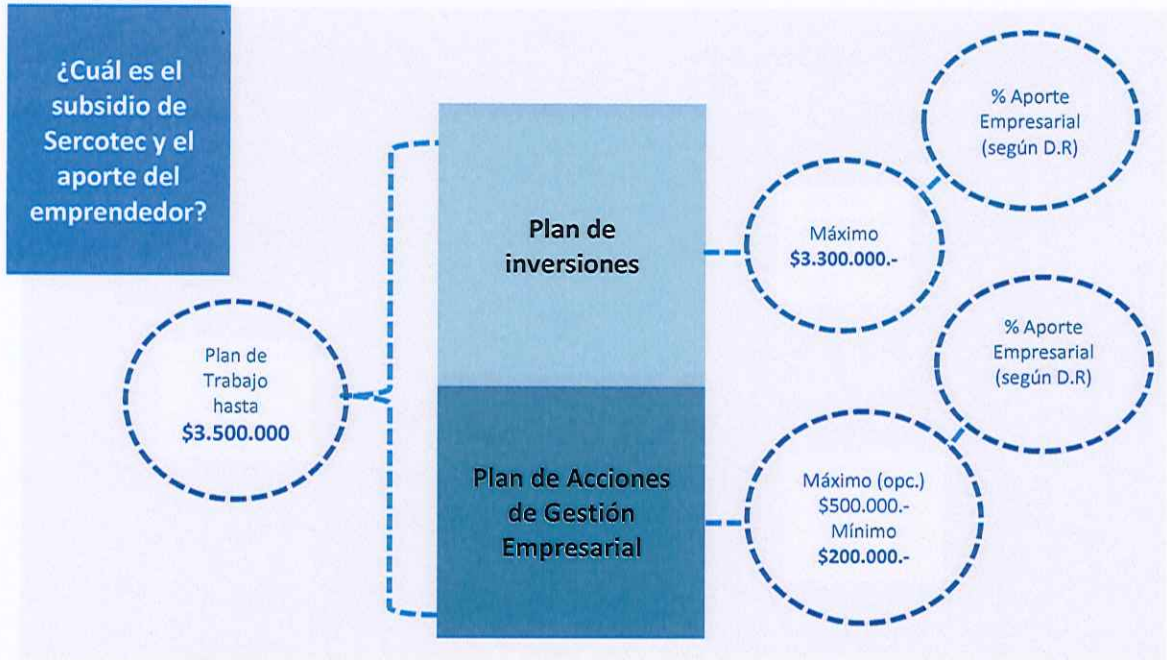
INDICADOR

Proyectos que concretan una idea de negocio.

FÓRMULA DE CÁLCULO

$(N^{\circ} \text{ de proyectos que acceden al programa y que inician la ejecución de su Plan durante el año } t / N^{\circ} \text{ total de proyectos financiados en el año } t) * 100.$





Punto Mipe, Servicio de Atención Integral a la Ciudadanía

Objetivo

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

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

Fundamentación

De acuerdo al SII, según se indica en gráfico, en Chile para el año comercial 2015, del total de 917.329 empresas con ventas anuales declaradas, el 95,4% son MIPE. En contraste, sólo representan el 8,4% de las ventas totales y el 28,5% de los/as trabajadores/as dependientes informados (SII, 2016).

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, es posible realizar consultas, solicitar información, realizar reclamos y sugerencias, dejar felicitaciones entre otros.

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



¿En qué consiste?

Con el fin de entregar información a la ciudadanía que acuda al Punto Mipe, ya sea que consulte de manera presencial, por teléfono o a través del formulario de contacto del sitio web www.sercotec.cl, este programa considera:

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

¿Quiénes pueden acceder?

Ciudadanos/as, emprendedores/as y empresarios/as que requieran servicios de atención integral a través de la infraestructura denominada Punto Mipe.

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

Los criterios para selección de la empresa adjudicataria del Punto MIPE, para la calificación de la comisión evaluadora, son los siguientes:

FACTORES TÉCNICOS Y ECONÓMICOS:

- Cumplimiento de requisitos formales
- Condiciones de empleo y remuneración
- Precio
- Comportamiento contractual anterior del oferente con Sercotec
- Experiencia del oferente
- Experiencia del equipo de trabajo
- Calidad técnica del servicio
- Iniciativas de sustentabilidad ambiental
- Desarrollo inclusivo

¿Cuáles son los indicadores del instrumento?

La empresa prestadora del servicio debe presentar los siguientes indicadores de cumplimiento:

- a) Cumplir con el 100% de la meta de cobertura establecida en las bases correspondientes a la dirección regional.
- b) Tener una nota promedio mínima de 6,3 en las evaluaciones realizadas por los usuarios a las atenciones presenciales a través de la encuesta de satisfacción.
- c) Tener una nota promedio mínima de 6,3 en las evaluaciones realizadas por los usuarios a las atenciones grupales (talleres y charlas) a través de la encuesta de satisfacción.
- d) Tener una 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.



3. PROGRAMAS DIRIGIDOS A GRUPOS DE EMPRESAS ASOCIATIVIDAD

Fichas de Instrumentos

Juntos, negocios asociativos

Objetivo

Su objetivo es el desarrollo de **nuevos negocios asociativos** o la mejora de los existentes, impulsados por grupos de empresas o cooperativas para las cuales sería más difícil concretar estas iniciativas de manera individual.

Financia proyectos orientados a generar integración comercial o productiva de las empresas que la conforman, así como la creación de productos o servicios, fortaleciendo capacidades técnicas productivas, financieras, asociativas y de gestión del nuevo negocio, potenciando así su rentabilidad, competitividad y sostenibilidad en el tiempo.

Estos proyectos pueden orientarse a la integración comercial, capturando oportunidades de negocio vinculadas al ingreso del grupo a áreas de comercialización de alta demanda; desarrollo de nuevos productos o servicios, a través del desarrollo colectivo, que permitan mejorar la competitividad de los participantes del grupo; integración productiva, relacionándose en la cadena de valor de un producto o servicio; u otros que pudieran identificar los empresarios/as postulantes.

Fundamentación

Las MIPES presentan bajo grado de trabajo colaborativo y/o asociatividad, lo que en algunos casos les impide capturar oportunidades de mercado que de forma individual no serían capaces de alcanzar, ya que las características de esa oportunidad exigen volúmenes, complementariedad, sinergias u otro elemento, que sólo pueden ser obtenidos a una escala mayor que el de la unidad productiva.

Existe una desvaloración y falta de visión sobre los beneficios de trabajar de manera conjunta o asociativa, que se encuentran dados principalmente por la enorme heterogeneidad del sector MIPE y por la falta de una cultura de cooperación entre empresas.

Además, la existencia de elevados costos de transacción, limitado nivel de desarrollo industrial y tecnológico y la brecha de productividad entre empresas de distinto tamaño pueden limitar los niveles de división del trabajo y de articulación productiva y comercial (Sistema Desarrollo Emprendedor FUNDES-BID, 2004). Adicionalmente, el acceso a mercados constituye otro de los principales problemas que enfrentan las MIPE's (72% de las ventas son explicadas por un cliente principal, ELE 2015), lo que al trabajar de manera colaborativa y generando redes, ofrece la oportunidad de una mayor diversificación de clientes y de acceso a los mercados.

Desde una perspectiva amplia, la asociatividad se relaciona con la cooperación, el capital social y la confianza. Berdegú (2000) sostiene que *"las condiciones para el surgimiento de acciones y procesos de acción colectiva, son coproducidas por instituciones públicas, sociales y privadas, comprometidas en las negociaciones e interacciones"*.



¿En qué consiste?

Este instrumento se desarrolla en dos Fases:

FASE DE ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD

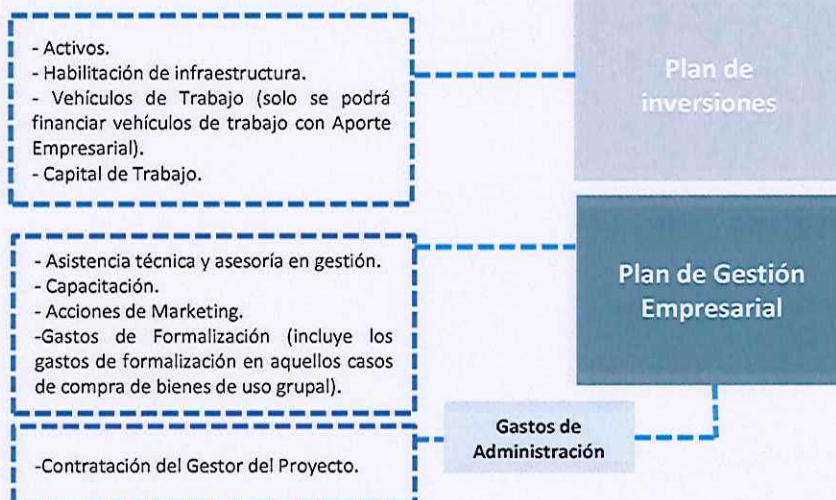
(duración máxima 3 meses):
Determinar la viabilidad del nuevo negocio asociativo o de la mejora del existente, en términos económicos y técnicos, identificando oportunidades, las brechas de las empresas o cooperativa participantes y su potencial asociativo a través de un análisis de factibilidad (en casos excepcionales el CER podrá extender el plazo hasta 6 meses).

FASE DE DESARROLLO

(hasta 3 años, sujeto a renovación anual, previa evaluación):
Desarrollar acciones identificadas en el Plan de Trabajo que permitan instalar y/o fortalecer las capacidades técnicas, productivas, financieras, asociativas y de gestión de las empresas para la formación del nuevo negocio o mejora del negocio, contribuyendo a su rentabilidad, sostenibilidad y competitividad del grupo de empresas o cooperativas.

¿Qué financia?

Con el cofinanciamiento otorgado por SERCOTEC y el aporte empresarial se podrá financiar:



¿Quiénes pueden acceder?

Grupos de **al menos 3 empresas**, constituidas por personas naturales o jurídicas, con iniciación de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos, con una actividad económica vigente coherente con la focalización, y con ventas netas demostrables anuales mayores o iguales a 200 UF e inferiores o iguales a 25.000 UF. Excepcionalmente, podrán postular empresas cuyas ventas netas anuales demostrables sean inferiores a 200 UF, siempre que tengan menos de un año de antigüedad de iniciación de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos.

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

¿Cuáles son las etapas del Instrumento?



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

FASE DE ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD:
-Calidad de la formulación y coherencia del Proyecto, en relación a los objetivos y la idea de negocio que se pretende desarrollar.

FASE DE DESARROLLO:
-Fortaleza de la idea de negocio.
-Calidad de formulación y coherencia del proyecto en relación al Plan de Trabajo y objetivos presentados.

¿Cuáles son los indicadores del instrumento?

FASE DE ANÁLISIS

Indicador:

1. Grupo de empresas o cooperativa valida el Plan de Trabajo (si/no).
2. Grupo de empresas o cooperativa valida el perfil del gestor/a del proyecto (si/no).
3. Grupo de empresas o cooperativa determina acuerdo que define el uso, goce y enajenación para el caso de la administración de bienes comprados en conjunto. (si/no).
4. Al menos el 80% de las empresas participa en las actividades de generación de confianza y desarrollo de capital social (si/no).

FASE DE DESARROLLO

Indicador:

El proyecto presenta resultados en uno o más de las siguientes dimensiones:

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

¿Cuál es el cofinanciamiento de Sercotec y aporte empresarial?



Fortalecimiento Gremial y Cooperativo

Objetivo

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

Fundamentación

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

El fortalecimiento de la asociatividad empresarial es comprendido como uno de los factores que contribuye a elevar la competitividad de las MIPES. Ello favorecerá el desarrollo de capacidades que les permitan elevar su poder de negociación con empresas de mayor tamaño y su inserción en los mercados, aumentar su incidencia en las estrategias y políticas públicas hacia el sector e incrementar su potencial como agente de desarrollo económico local.

Dada su relevancia y considerando las debilidades que presentan estas organizaciones, su fortalecimiento y el impulso a la creación de nuevas entidades constituye una contribución que el gobierno de Chile, y Sercotec en particular, se proponen desarrollar, para aportar a aumentar la competitividad de las empresas asociadas, validarlas como interlocutores ante instituciones públicas nacionales, regionales y locales, y otorgarles participación en la formulación de políticas dirigidas al sector.

En el país existen alrededor de 5.900 gremios vigentes, éstos se distribuyen mayoritariamente en los siguientes rubros: servicios 26%, transporte 18%, agrícola 17%, comercio 16%, industria 12%, entre otros. En tanto, las cooperativas vigentes son más 2.700, siendo en su mayoría distribuidos en los siguientes rubros: servicios 58%, silvoagropecuarios 21%, 10% de producción y trabajo, entre otros. (DAES, 2016).



¿En qué consiste?

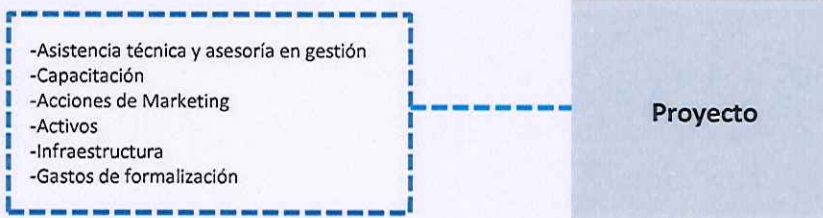
Este instrumento se desarrolla en dos líneas de postulación:

LÍNEA 1 COOPERATIVAS: Creación, desarrollo y fortalecimiento de cooperativas.	Modalidad 1 Creación y desarrollo
	Modalidad 2 Fortalecimiento

LÍNEA 2 ASOCIACIONES EMPRESARIALES Y/O GREMIALES: Creación, desarrollo y fortalecimiento de asociaciones gremiales, corporaciones, fundaciones, cámaras de comercio, cámaras de turismo, entre otros.	Modalidad 1 Creación
	Modalidad 2 Fortalecimiento
	Modalidad 3 Creación y Desarrollo

¿Qué financia?

Con el cofinanciamiento otorgado por SERCOTEC se podrán financiar los siguientes ítems:



¿Quiénes pueden acceder?

- Grupos de empresarios/as, asociaciones empresariales, cooperativas, asociaciones gremiales y organizaciones funcionales.
- Personas naturales y jurídicas con iniciación de actividades ante el SII, en primera categoría, con ventas anuales hasta 25.000 UF.



¿Cuáles son las etapas del Instrumento?



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

EVALUACIÓN TÉCNICA

1. Coherencia con los objetivos estratégicos del instrumento SERCOTEC.
2. Viabilidad técnica del proyecto.
3. Aporte en efectivo adicional.
4. Pertinencia de las acciones a desarrollar.
5. Situación esperada del resultado del proyecto (Beneficios directos del proyecto, Impacto esperado).
6. Criterio regional de evaluación.

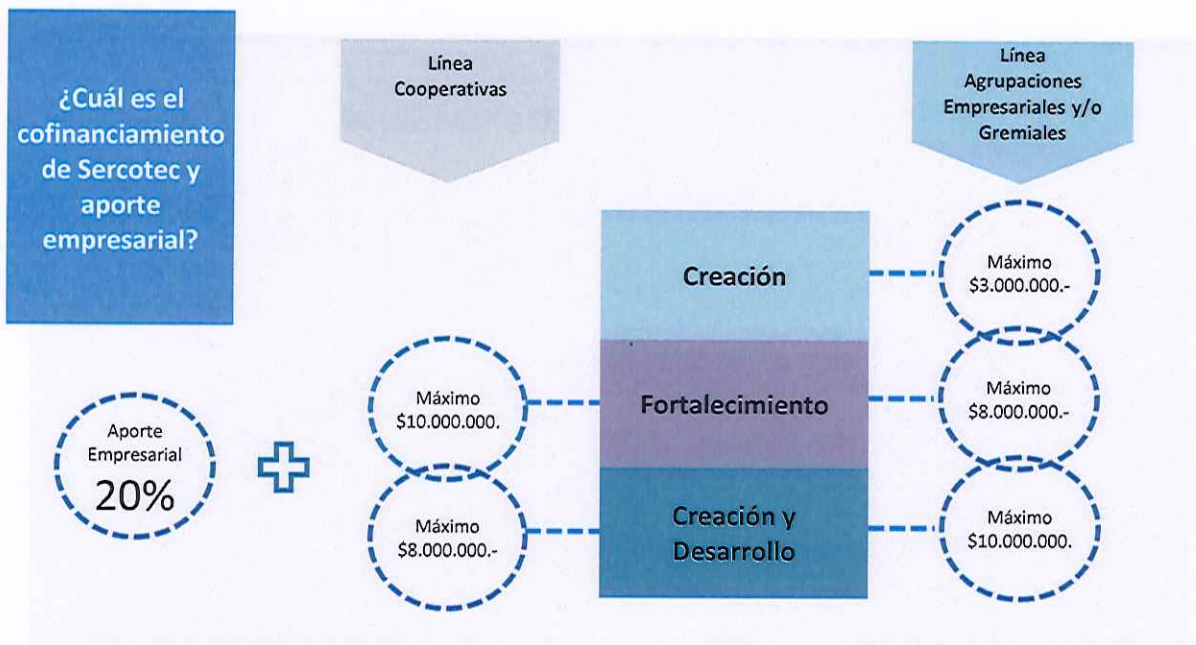
EVALUACIÓN CER

1. Conocimiento y apropiación del proyecto por la organización postulante.
2. Resultados del Proyecto.
3. Implementación del Proyecto.

¿Cuáles son los indicadores del instrumento?

$(N^{\circ} \text{ de beneficiarios con logro en el año } t / N^{\circ} \text{ total de beneficiarios adjudicados en el año } t) * 100$
 Nota: Logro en el año t se entiende como el logro (variable dicotómica) de uno o más de los siguientes aspectos: desarrollo de nuevos servicios / implementación de nuevos productos o servicios.





Convocatoria para Confederaciones, Federaciones de carácter nacional, Gremios Nacionales.

Objetivo

Su objetivo es fortalecer asociatividad y capacidad de gestión de Federaciones y Confederaciones de micro y pequeños empresarios, de carácter nacional, ya existentes en el país.

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

Fundamentación

En Chile pueden conformarse dos tipos de asociaciones gremiales nacionales: Federación, que es una agrupación de al menos tres asociaciones gremiales; y Confederación, que es una agrupación de al menos 2 federaciones gremiales. De acuerdo a los registros de DAES (2016) del Ministerio de Economía, 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%).

De acuerdo al estudio de caracterización sectorial de las Asociaciones Gremiales en Chile (DAES, 2016), este sector se percibe como heterogéneo, con notorias diferencias entre organizaciones, a nivel de sus características, rubros, área de influencia territorial, número de socios, diversidad de servicios entregados, entre otros.

El estudio reconoce también una necesidad de mejorar el conocimiento, alcance y efectividad del financiamiento y fortalecimiento, con especial foco en la micro y pequeña empresa (MIPE), que son las que requieren mayor apoyo para mejorar su gestión. Se identifica las principales problemáticas y desafíos a las que se enfrentan hoy las asociaciones gremiales, entre los que destacan: la falta de alianzas estratégicas en las pequeñas asociaciones gremiales, la falta de mayor formación en regulaciones claves del sector para que los dirigentes/as sean capaces de transmitirlos a sus asociados/as, la falta de distinción entre los problemas de la asociación y de los asociados/as, desincentivos que hoy existen a la asociación, la dispersión de las asociaciones que se manifiesta en la baja participación de sus miembros a pesar de que lo que requieren para ejercer mayor impacto es un discurso colectivo y una mayor participación, falta de conocimiento sobre qué es una asociación gremial y cómo administrarla, y debilidad de la organización y comunicación interna.

La experiencia institucional respecto de la ejecución de los programas de SERCOTEC, ha dado respuesta a algunas de las necesidades particulares de gremios cuya envergadura organizacional es distinta a la existente en las demás organizaciones empresariales.

Este instrumento se desarrolla las siguientes acciones:

¿Qué financia?

Prospección de mercado: Estudios, Catastros y Evaluaciones.

Plan de Inversiones: 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 de constitución Nuevas cooperativas, Asociaciones gremiales, federaciones y confederaciones.



¿Quiénes pueden acceder?

Las Confederaciones y Federaciones Nacionales legalmente constituidas: Debe ser alguna de las siguientes organizaciones:

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

¿Cuáles son las etapas del Instrumento?



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

Criterios Evaluación técnica:

Coherencia con objetivos estratégicos del instrumento: Lo manifestado en la Ficha de Postulación se relaciona directamente con objetivos del instrumento y además sus acciones son perdurables en el tiempo.

Viabilidad técnica del proyecto:

Potencial de implementación del proyecto a través de acciones o actividades planteadas en la ficha de postulación.

Aporte en efectivo adicional:

Monto del aporte en efectivo superior al mínimo.

Pertinencia de las acciones a desarrollar:

Las acciones o actividades que serán desarrolladas permiten cumplir con el/los productos o resultados declarados en el proyecto.

Situación esperada del resultado del proyecto (Beneficios directos, Impacto esperado):

Resultados esperados deben ser acordes con lo descrito en objetivos y orientaciones del Programa. Deben ir asociadas a nuevos servicios, mejoras en los servicios existentes para los asociados.

Criterios Evaluación Jurado nacional:

Conocimiento y apropiación del proyecto por la organización postulante.

Resultados del proyecto.

Implementación del proyecto.

¿Cuáles son los indicadores del instrumento?

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



Programa de Fortalecimiento de Barrios Comerciales

Objetivo

Su objetivo es fortalecer y revitalizar los barrios comerciales en las diferentes regiones del país, con el fin de apoyar la gestión comercial de las empresas y las entidades presentes en el barrio, junto a la agregación de valor de las condiciones del entorno físico y urbano en el cual se insertan los barrios. Se espera mediante financiamiento de los proyectos asociativos la construcción o fortalecimiento del capital social entre las comunidades de los empresarios y los actores del barrio, con el fin de asegurar la sostenibilidad del programa en el largo plazo, en cuanto a la coordinación del desarrollo comercial y urbano.

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



Fundamentación

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

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

¿Qué financia?

Los barrios comerciales podrán acceder a los siguientes beneficios:

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

¿Quiénes pueden acceder?

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

- Contar con micro o pequeñas empresas (con iniciación de actividades) en su integración.
- La Organización Representante deberá contar con un RUT ante el Servicio de Impuestos Internos - S.I.I. (pudiendo tener o no inicio de actividades).
- Que el barrio tenga una identidad reconocida como zona comercial dentro de su área de influencia, que puede ser comunal, provincial y/o regional.
- Contar con un compromiso de aporte empresarial que sea mayor al 10% en relación al financiamiento entregado por Sercotec.
- Contar con un compromiso de aporte municipal.
- Otros establecidos en las respectivas bases y Reglamento del Programa.

Etapas de operación

Etapas de pre inversión o Activación Comercial (6 a 12 meses): Tiene por objetivo la implementación en terreno de una metodología de trabajo participativa que tenga como resultado una organización representativa del barrio y fortalecida, la realización de acciones conjuntas dirigidas a la activación comercial y la definición de una estrategia de desarrollo y un plan de acciones para el barrio comercial.

En esta etapa se facilitará la articulación de actores locales (empresas, vecinos/as, municipios y otros), con el fin de llevar a cabo distintas acciones de dinamización comercial (promoción, comunicación, desarrollo de imagen), además se planificarán las acciones a ser emprendidas a corto y mediano plazo. Se busca mejorar las condiciones comerciales de los empresarios y a la vez facilitar el acceso y la permanencia del público en el barrio comercial a través de propuestas de mejoramiento de los servicios y el entorno urbano.

Etapas de Revitalización Comercial (12 a 24 meses): El objetivo principal de la Segunda Etapa de Operación, «Revitalización Comercial», es consolidar el modelo de gestión asociativa a nivel Barrio Comercial, iniciado en la primera etapa.

En esta etapa se busca instalar una metodología de trabajo asentada en procesos participativos de planificación, ejecución y evaluación de actividades y proyectos, junto con la puesta en marcha de servicios comunes para el barrio comercial sustentados en la corresponsabilidad y cooperación público-privada.

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

Identidad, imagen y comunicación

Mejoras de la oferta comercial

Mejoras del pequeño negocio

Urbanismo para el comercio

Entorno, seguridad y medio ambiente.

En ambas etapas, la asignación de recursos es directa a las organizaciones jurídicas a través de un contrato entre AOS y la organización y se exige un cofinanciamiento obligatorio en efectivo de la organización (de 10% primera etapa y mínimo 20% segunda etapa).



Programa de Apoyo a las organizaciones 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 generar capacidades para desarrollar nuevos productos y servicios, su fortalecimiento organizacional, que estrechen su relación con la comunidad donde se insertan, mejorando su gestión empresarial y comercial, de modo que les vaya mejor cada día.

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, donde el 76% son productos naturales y 21% procesados y semiprocados.

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, 23% en administración y un 4% en internet. En términos de asociatividad, el 68% pertenece a algún sindicato y valoran la organización. Sin embargo, suelen no estar dispuestos a asociarse comercialmente.

COMPONENTES DEL PROGRAMA

COMPONENTE Articulación y alianzas estratégicas para el fortalecimiento del entorno

Para cumplir los objetivos, el programa considera dos componentes de operación:

En el marco de esta línea de trabajo se realizarán acciones centralizadas (desde Gerencia de Programas) de cobertura regional o nacional para el levantamiento, sensibilización y transferencia de información sobre determinadas temáticas de interés en nuevas demandas y oportunidades de fortalecimiento del sector. Para lo cual se espera realizar las siguientes actividades:

- Convenios y acuerdos de colaboración para la entrega de servicios en la feria u otros temas como promoción de acuerdos de producción limpia.
- Seminarios, charlas, talleres y *focus group* para transferencia o levantamiento de información.
- Campañas comunicacionales para el rescate y relevamiento del sector.
- Estudios, análisis y catastros.
- Actividades para el intercambio de experiencias entre feriantes y dirigentes.

COMPONENTE Fondo Concursable para el desarrollo de ferias libres

Subsidio para modernizar las Ferias Libres del país a través de iniciativas orientadas a fortalecer en la feria un modelo de autogestión asociativa, con la capacidad de impulsar e implementar acciones y alianzas estratégicas en beneficio de asociados y en beneficio y dinamización de la oferta de la feria, haciéndola más atractiva y competitiva para los clientes.

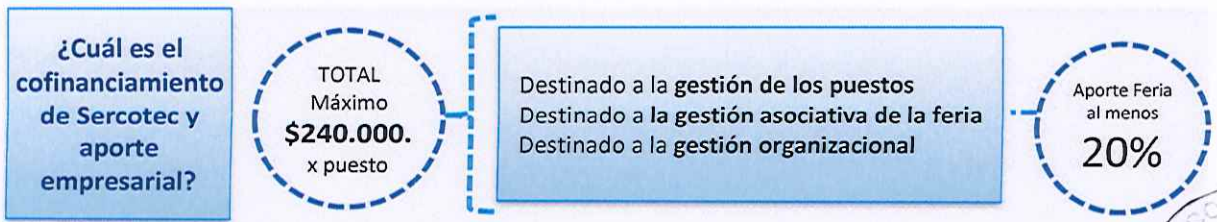
El financiamiento otorgado a los proyectos debe considerar tres ámbitos de mejora: gestión de puestos, gestión asociativa y gestión organizacional conjunta de la feria.



La estructura de inversión del fondo, se basa en el financiamiento de actividades (capacitaciones, asistencias técnicas, adquisición de activos, habilitación de infraestructura, entre otras) enmarcadas en tres ámbitos, de acuerdo a lo siguiente:



¿Quiénes pueden acceder? Ferias Libres con mínimo de 15 puestos, habilitadas para funcionar y que se encuentren constituidas como asociaciones empresariales, asociaciones gremiales, sindicatos de trabajadores independientes, organizaciones funcionales u otro tipo de organizaciones habilitadas jurídicamente, existentes en su interior.



Articulación y Asociatividad en Economías Locales

Objetivo

Disponer y facilitar el acceso de las MIPES a información de mercado, de redes empresariales y del ecosistema empresarial de un territorio determinado.

- Información de mercado: aquella relacionada al comportamiento de los consumidores y empresas en un sector económico, rubro o territorio, que permite definir de mejor forma la propuesta de valor de una o varias empresas.
- Redes empresariales: conjunto de empresas asociadas de manera formal o informal, con integración vertical u horizontal, en un sector productivo o de servicios.
- Ecosistema empresarial: compuesto por la oferta (dispersa) de los programas públicos de apoyo a la MIPES, organizaciones y fundaciones privadas de apoyo al emprendimiento, oficinas de emprendimiento productivo, universidades y centros de formación técnica, Centros de Negocios de Sercotec, entre otros.

Fundamentación

- Asimetrías de información en relación a oportunidades de nuevos mercados y negocios, lo que conlleva una lentitud de respuesta frente a cambios del mercado, dificultad para innovar y pérdida en la captura de oportunidades de negocios.
- Baja participación del sector MIPES en redes empresariales y escasa asociación comercial y productiva (84,8% de los microempresarios no participa en ningún tipo de asociación o trabajo colaborativo).
- Alta dispersión de la oferta de los programas públicos y privados de apoyo al fomento productivo MIPES.

En qué consiste

Consiste en poner a disposición de las MIPES de un territorio determinado, una Plataforma Web con información sobre los principales mercados del territorio, los actores locales, la agenda de actividades de los actores relevantes del desarrollo económico local y herramientas digitales colaborativas. Incluye red de fomento productivo, actores empresariales relevantes, organismos de extensión, entes reguladores y otros actores relevantes del Desarrollo Económico Local.



Para lograr lo anterior, un profesional desplegado en el territorio será el encargado de levantar información de mercado, identificar y caracterizar productivamente el territorio, articular a los actores empresariales relevantes del desarrollo económico regional, activar redes empresariales y gestionar encuentros y espacios de trabajo colaborativo.

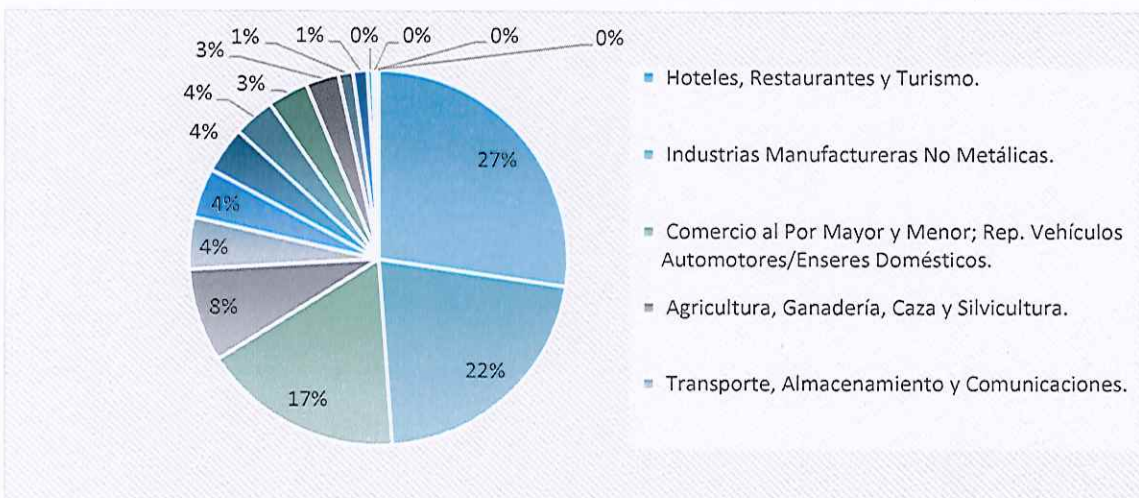
Se llevarán a cabo encuentros empresariales presenciales y de vinculación de los actores que integran el ecosistema empresarial de cada territorio y se dispondrán de espacios (físicos) de trabajo colaborativo (cowork), a través de los Municipios, Centros de Negocios u otros que se logren sumar en el marco de este Programa, tanto públicos como privados.

Aquellos empresarios que requieren apoyo para su integración en redes empresariales locales, podrán acceder a asesoría técnica o capacitación especializada en los Centros de Negocios (CDN) o a través de cursos virtuales de integración a redes empresariales y sus exigencias.

Quiénes pueden acceder

Personas naturales o jurídicas con iniciación de actividades en primera categoría ante el SII, con ventas anuales inferiores a 25.000 UF, que se desempeñan en los rubros o sectores económicos donde se concentran los clientes de Sercotec a nivel regional o donde se desea focalizar.

Postulaciones Crece nivel nacional, por sector económico, años 2016, 2017 y 2018



De esta forma, el propósito de este programa es aumentar el caudal y mejorar la calidad del flujo de información entre los integrantes del ecosistema empresarial MIPe de los distintos territorios para mejorar o hacer nuevos negocios.



ARTICULACIÓN

Las instituciones por articularse en este programa son Sercotec, los Centros de Negocios (CDN), municipalidades e instituciones de la Red de Fomento. Los municipios cumplen un rol de apoyo logístico, facilitando sus dependencias para el contacto con empresarios/emprendedores, para que puedan recibir información o articularse con otros empresarios, y, cuando corresponda, ser derivados a CDN. Asimismo, las instituciones de la Red de Fomento derivarán empresarios a los CDN de cada Región. Sercotec dispondrá de servicios que generen espacios de comunicación, trabajo colaborativo e integración a redes empresariales con el apoyo de profesionales expertos dispuestos en las distintas regiones. La coordinación entre Sercotec y CDN es directa, mientras que con los municipios e integrantes de la Red de fomento se espera establecer convenios de colaboración de apoyo mutuo. Adicionalmente, cada año se debe establecer un plan de trabajo con cada institución.

Indicador

- Cantidad de personas que ingresan (se registran) en la plataforma.
- Cantidad de personas que descargan o acceden a información de mercado en la plataforma.
- Cantidad de personas que acceden a actividades empresariales.
- Cantidad de personas que acceden a servicios de asesoría y/o capacitación en asociatividad y redes empresariales.



4. PROGRAMAS ESPECIALES

Fichas de Instrumentos

Programa Emergencia

Objetivo

Su objetivo es reactivar las actividades económicas interrumpidas o dañadas por situaciones de emergencia o catástrofe en el menor plazo posible. Corresponde a un subsidio orientado al financiamiento de un Plan de Inversiones, donde el beneficiario debe indicar las inversiones que realizará para recuperar parte o la totalidad de lo perdido. Por lo tanto, los elementos a financiar indicados en este Plan de Inversiones deben estar relacionados estrictamente con lo siniestrado (declarado como pérdida por cada empresario en el catastro correspondiente).

No obstante, en aquellos casos que el diseño del programa de emergencia permita financiar el reemprendimiento hacia otra actividad productiva distinta a la original, las inversiones podrán no estar relacionadas con los bienes siniestrados.

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, ya que su población se encuentra expuesta a la ocurrencia de terremotos, tsunamis, inundaciones, aluviones, sequias y erupciones volcánicas, entre otras.

Entre los distintos agentes que determinan este tipo de situaciones se cuentan principalmente tormentas de agua y/o nieve, deslizamientos de tierra y lodo, sequias, 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, explosiones, colapso de estructuras y derrames. Por último, existe un tercer agente que puede generar situaciones de emergencia productiva en micro y pequeños empresarios, como son una crisis de un sector productivo o rubro específico, o una crisis financiera.

En función del área geográfica que involucra cada emergencia, su magnitud o alcance puede ser de tipo Local: cuando los afectados se encuentran en un área de una o más cuadras. Por ejemplo, cuando la emergencia se produce por un incendio. Comunal: cuando los afectados se encuentran en un área de una o más comunas. Puede corresponder a un conjunto de comunas, como es el caso de una provincia. Y Regional: cuando toda la región ha sido afectada. Puede corresponder a un conjunto de regiones, como ocurre con los efectos del terremoto. Afortunadamente hasta el momento no se han presentado situaciones de emergencia que afecten a todas las regiones del país al mismo tiempo, situación en la que hablaríamos de una emergencia de tipo nacional. Sercotec es un actor relevante para el desarrollo económico y del fomento productivo de los territorios que componen cada región. En este contexto, durante los últimos años ha generado una serie de soluciones para micro y pequeños empresarios afectados por las situaciones de emergencia, razón por la cual se ha generado una línea de trabajo denominada Programas de Emergencia Productiva.



¿En qué consiste?

Consiste en un subsidio que tiene como objeto financiar un Plan de Inversiones, donde cada beneficiario debe indicar las inversiones que realizará para reactivar su unidad productiva en el menor plazo posible. Si bien este tipo de programas no busca recuperar todo lo perdido, los elementos a financiar indicados en el Plan de Inversiones deberán estar relacionados estrictamente con lo siniestrado (declarado como pérdida por el empresario), no pudiendo financiar elementos que no eran parte del negocio a la fecha del evento de emergencia. Asimismo, no es posible financiar ninguna actividad que busque reconstruir viviendas y/o financiar obras civiles.

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

Quiénes pueden acceder

Los Programas de Emergencia Productiva están dirigidos a las micro y pequeñas empresas (cuyas ventas netas son inferiores a 25.000 UF al año), con inicio de actividades ante Servicio de Impuestos Internos en primera o segunda categoría, con permisos correspondientes vigentes a la fecha del evento, cuyos negocios hayan sido afectados por la situación de emergencia.

La condición de damnificado o afectado por la situación de emergencia productiva, así como el nivel de pérdidas y las necesidades de cada uno, debe ser identificada a través de un Catastro. Con objeto de resguardar la transparencia y probidad del Programa, es de esperar que el catastro de afectados sea certificado (levantado y enviado formalmente) por un organismo externo, tales como Municipio, Gobernación Provincial, Gobierno Regional, Comité de Emergencia entre otras. Esto no impide que Sercotec pueda participar activamente en el levantamiento de información, como parte de la Red de Fomento o de un Comité de Emergencia.

Criterios de evaluación y selección

Si los recursos no alcanzan a cubrir las necesidades de todos los afectados, se debe asegurar la igualdad en el acceso a través de un proceso de evaluación y selección de beneficiarios con criterios de evaluación objetivos y conocidos por todos. SERCOTEC nunca podrá definir a discreción quien será beneficiario del Programa.

Indicadores del programa

Dado que los Programas de Emergencia Productiva no corresponden en esencia, a un programa de fomento productivo, su principal indicador de resultado es que los micro y pequeños empresarios beneficiados logren reactivar su unidad productiva producto de la ejecución del mismo. No obstante, se podrán generar también los indicadores de producto y proceso que se consideren pertinentes.



Programas Especiales de Fomento Productivo

Objetivos

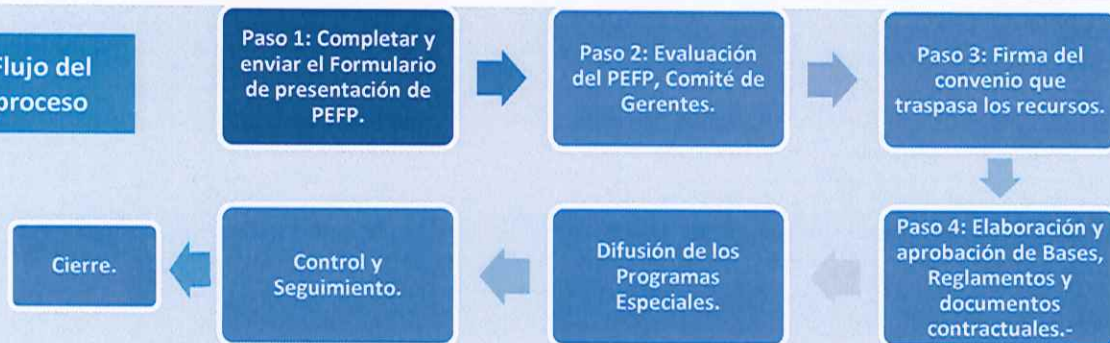
Los Programas Especiales de Fomento Productivo (PEFP) buscan apalancar y focalizar recursos, ya sea en un grupo objetivo de clientes, un sector económico productivo, en un territorio determinado, o en un objetivo o temática de interés particular, ajustándose a las realidades y necesidades que las MIPE's presentan en cada región y los territorios que las componen.

En qué consiste

Estos programas pueden ser ejecutados por las Direcciones Regionales o por las Gerencias de Nivel Central, a través de los siguientes tipos:

- Los PEFP basados en la oferta regular: Corresponde a aquellos que mantienen objetivos, modalidad de operación y estructura de los instrumentos de la oferta regular, incluidos los procesos de agenciamiento, preparación, evaluación, selección y ejecución, y que se encuentran destinado principalmente a aumentar su cobertura.
- Los PEFP de diseño regional: corresponden a programas que, si bien entregan subsidio, asesoría técnica, capacitación y/o redes asociativas, no operan necesariamente bajo el diseño y los protocolos de los programas de la oferta regular de Sercotec, presentando ciertas diferencias establecidas en función del foco que se desea abordar.

Flujo del proceso



Quiénes pueden acceder

Personas naturales y jurídicas, con su iniciación de actividades ante el SII, en primera o segunda categoría, con una actividad económica vigente y coherente con la focalización, y con ventas netas demostrables anuales menores o iguales a 25.000 UF. En todo caso, dependerá del modelo de operación, y los objetivos establecidos por el propio Programa.

Indicadores


Los indicadores de resultado deben ser aspectos concretos, objetivos, medibles y verificables, no simples declaraciones cualitativas que no generan un resultado en los beneficiarios/as que acceden a él.

Además, los indicadores deberán estar en relación a los objetivos propuestos por el Programa. Para ello, se debe definir el nombre del indicador, la fórmula de cálculo por la cual se medirá el indicador y medios que se utilizarán para medirlos, y, por consiguiente, recopilar antecedentes que permitan realizar esta medición antes de empezar la ejecución del proyecto, si es necesario.



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

COMUNÍQUESE


MAURICIO ULLOA VALENZUELA
GERENTE GENERAL (S)
SERVICIO DE COOPERACIÓN TÉCNICA



Distribución:

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

