RESOLUCIÓN N° 10.858.-

Santiago, 19 de enero de 2026.-

VISTOS Y CONSIDERANDO:

1. Que, el Servicio de Cooperación Técnica, Sercotec, tiene por misión apoyar el desarrollo de la micro y pequeña empresa y el emprendimiento, mediante asistencia técnica especializada, y el fomento de la asociatividad y cooperativismo, promoviendo la articulación entre los actores públicos y privados a nivel territorial, con el propósito de fortalecer ecosistemas productivos e impulsar un desarrollo económico sostenible e inclusivo, facilitando la inserción competitiva en la economía y mejorando el bienestar de las personas;

2. Que, de conformidad a lo establecido en los Estatutos de la Corporación, particularmente, lo establecido en su artículo duodécimo, letra a), el Directorio cuenta entre sus atribuciones, la de "*Formular el plan general de trabajo, al que deberán ceñirse las actividades del Servicio*";

3. Que, en Sesión Ordinaria, de 18 de diciembre de 2025, el Directorio, en uso de sus facultades, sancionó la oferta programática del Servicio para el presente año, en los términos presentados por el Gerente de Desarrollo Empresarial, supeditada a la recepción de información detallada que fuera remitida con fecha 29 de diciembre de 2025, según consta en Acuerdo N° 1.645;

4. Que, en atención a lo precedentemente expuesto, las necesidades del Servicio y atribuciones que me confieren los Estatutos vigentes del Servicio de Cooperación Técnica, Sercotec;

RESUELVO:

ARTÍCULO 1°: DÉJESE SIN EFECTO, a partir de la presente fecha, la Resolución N° 10.664, de 31 de enero de 2025, que aprobó el Diseño de la Oferta Programática de Sercotec Año 2025, y Resolución N° 10.700, de 8 de abril de 2025, que aprobó su texto refundido, y posteriores modificaciones.

ARTÍCULO 2°: APRUÉBASE el diseño de Oferta Programática de Sercotec Año 2026, y la respectiva ficha de instrumentos, elaborada por la Gerencia de Desarrollo Empresarial, Gerencia de Desarrollo Asociativo y la Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios, del Servicio de Cooperación Técnica, Sercotec, cuyo texto es el siguiente:

Oferta Programática de Sercotec 2026

Gerencia de Desarrollo Empresarial
Gerencia de Desarrollo Asociativo
Gerencia de Centros de Desarrollo de Negocios

1. Marco Estratégico Institucional, 2023 – 2026

El Servicio de Cooperación Técnica, Sercotec, es una Corporación de Derecho Privado, que tiene como misión institucional apoyar el desarrollo de la micro y pequeña empresa, así como del emprendimiento, mediante asistencia técnica especializada y fomento de la asociatividad y cooperativismo. Promovemos la articulación entre actores públicos y privados a nivel territorial, con el propósito de fortalecer los ecosistemas productivos y de impulsar un desarrollo económico sostenible e inclusivo, facilitando la inserción competitiva en la economía y mejorando el bienestar de las personas.

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

- La transformación digital en una agencia inteligente, que realmente entiende a las pequeñas y micro empresas, sumando al emprendimiento nacional, como un aporte al nuevo modelo de desarrollo.
- Los mejores productos/servicios de apoyo, que crezcan en diseño y foco. Apoyando: la cooperación (ferias, gremios), sustentabilidad, cooperativas, género, soluciones urbanas, con diferenciación, economía social, a través de ofertas de valor innovadoras.
- Hacia una lógica descentralizada que fortalezca nuestra esencia y 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.
- 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.

2. Operación 2026

A continuación, se presenta la oferta de programas e instrumentos que el Servicio de Cooperación Técnica, Sercotec, pone a disposición de emprendedores/as, micro y pequeñas empresas, durante el período 2026[1]:

Programa Mejoramiento de la Competitividad de la Mipe:

- Crece, Fondo de Desarrollo de Negocios
- Mejora Negocios, Fondo de Asesoría Empresarial
- Mejora Negocios, Sello Sustentable
- Formación Empresarial
- Promoción y Canales de Comercialización
- Redes de Oportunidades de Negocios
- Almacenes de Chile, Fondo Digitaliza tu Almacén
- Servicios Digitales

[1] Excepcionalmente Sercotec podrá incluir dentro del foco de operación a medianas empresas, principalmente en el marco de programas de desarrollo productivo regional y de recuperación productiva.

Programa Emprendedores:

- Capital Semilla Emprende, Capital Abeja Emprende, Capital Pioneras y Capital Adulto Mejor
- Punto Mipe, Servicio de Atención Integral a la Ciudadanía.

Programa Dirigido a Grupos de Empresas Asociatividad:

- Juntos, Fondo de Negocios Asociativos
- Fortalecimiento Gremial
- Fortalecimiento y Creación de Empresas Sociales y Cooperativas
- Fortalecimiento de Barrios Comerciales
- Fondo de Desarrollo de Ferias Libres

Programas Especiales:

- Programas de Desarrollo Productivo Regional
- Programas de Recuperación Productiva ante Emergencias

Programa Desarrollo Empresarial en los Territorios:

- Centros de Desarrollo de Negocios

Los instrumentos asociados a cada programa podrán operar incorporando en su ejecución criterios regionales y algunas adecuaciones en función de la focalización implementada por cada Dirección Regional, y, de acuerdo a la Ley N° 21.074, que regula el proceso de traspaso de competencias, y al Decreto N° 246, de 16 de abril de 2021, del Ministerio del Interior, 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 la 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, entre otros.

PROGRAMA MEJORAMIENTO COMPETITIVIDAD DE LA MIPE

Crece, Fondo de Desarrollo de Negocios

Objetivo

Fortalecer la gestión de las micro y pequeñas empresas (Mipes) y cooperativas y mejorar su competitividad, mediante el financiamiento de un plan de trabajo para implementar un proyecto de negocio, orientado a potenciar su crecimiento, su consolidación y/o acceder a nuevas oportunidades de negocio. Este instrumento contempla dos líneas de acción:

- Línea Crece: orientada a proyectos de cualquier naturaleza.
- Línea Crece Sostenible: orientada a proyectos sostenibles, que busquen la incorporación de prácticas sostenibles en los procesos productivos, tales como eficiencia energética, economía circular, energías renovables y gestión del recurso hídrico.

Es un fondo concursable que apoya el crecimiento económico de las Mipes, a través de la implementación de un proyecto de negocio, el cual incluye inversiones, consistentes en la adquisición de bienes productivos y/o acciones de gestión empresarial (asistencia técnica, capacitación y acciones de marketing) para desarrollar competencias y capacidades.

Fundamentación

Las micro y pequeñas empresas (Mipes) enfrentan dificultades para crecer económicamente, entendiendo esto como las brechas y barreras que enfrentan para llevar a cabo mejoras en sus negocios que les permitan aumentar las ventas. Estas dificultades se explican principalmente por dos factores: la limitada disponibilidad de financiamiento y el bajo acceso a herramientas de gestión empresarial. De acuerdo con la Encuesta de Microemprendimiento EME 7 (2023), dentro de las dos principales limitantes que declaran las microempresas formales para su crecimiento se encuentra la falta de financiamiento (20,9%). Según el Banco Central de Chile – Informe de Estabilidad Financiera (2023), solo el 38% de las microempresas y el 55% de las pequeñas acceden a financiamiento. El 25,2% indica que la falta de financiamiento restringe capacidad de inversión en tecnología, afectando directamente su crecimiento. Por su parte, 8,5% de las microempresas y el 15,8% de las pequeñas han accedido a asesoría o asistencia técnica en los últimos dos años, muy por debajo del 44,4% de las medianas y el 60% de grandes empresas (ELE 7, 2024), lo que revela una importante brecha en acceso a servicios de apoyo para mejorar la gestión empresarial.

A lo anterior se suma que, cada vez con mayor importancia, la escasa inversión en incorporación de prácticas sostenibles para el crecimiento. Aunque diversos estudios señalan que las pymes que invierten al menos un 1% de sus ventas en eficiencia de recursos tienen entre 13% y 18% más probabilidades de aumentar sus ventas (Özbugday et al., 2020), en Chile las Mipes no registran gastos en protección ambiental, a diferencia del 3-4% de las medianas y el 12-15% de las grandes empresas (ELE 7, 2024). Esto representa una pérdida de oportunidad, considerando que entre un 50% y un 70% de los consumidores latinoamericanos está dispuesto a pagar más por productos y servicios sustentables, según un estudio regional de Boston Consulting Group (2022). La convergencia de estas brechas —financiamiento y, gestión empresarial—, en conjunto con la baja incorporación de prácticas sostenibles, limita la capacidad de las Mipes para adaptarse a los desafíos actuales y acceder a oportunidades de mercado, manteniéndolas en una posición de bajo crecimiento, escasa competitividad y baja participación en el mercado.

¿Qué financia?

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

i.- Inversiones:

- Activos.
- Habilitación de Infraestructura.
- Capital de Trabajo: nuevas contrataciones, nuevos arriendos, materias primas y materiales (hasta un 40% del monto total de inversiones).

ii.- Acciones de Gestión Empresarial:

- Asistencia Técnica y asesoría en gestión.
- 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 a implementar por cada Dirección Regional de Sercotec, y con ventas netas anuales demostrables mayores o iguales a 200 UF e inferiores o iguales a 25.000 UF.
- También pueden acceder cooperativas con iniciación de actividades en primera categoría, con ventas promedio por asociado/a inferiores a 25.000 UF, lo que se calcula con el monto de ventas totales de la cooperativa dividido por el número de asociados/as. 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 $10.000.000.-** netos. Para las Acciones de Gestión Empresarial se deberá considerar un monto máximo de $1.500.000.- Para las inversiones, el monto máximo financiable es de hasta $10.000.000.- 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 respectivas, no pudiendo ser superior al 20% sobre el financiamiento de Sercotec.

Indicador(es)

- Porcentaje de Mipes atendidas por programa que egresan en el año t-1 crecen económicamente aumentando sus ventas anuales en al menos un 5% en el año t.
- Porcentaje de Mipes de la línea Crece Sostenible atendidas por programa que egresan en el año t-1 crecen económicamente aumentando sus ventas anuales en al menos un 5% en el año t.

SERCOTEC

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 el año comercial 2024 (Chile), del total de 1.226.386 empresas con ventas anuales declaradas, el 95,4% son MIPE. En contraste, sólo representan el 6,9% de las ventas totales y el 29,1% de los trabajadores dependientes informados (SII, 2024).
Las MIPE's para el año 2023, presenta una tasa de creación del 12,5% y de liquidación de éstas de 7%. A pesar, de que las empresas MIPE son las que más mueren, son las que presentan una mayor tasa de creación neta (5,5%) (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 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, los bancos e instituciones financieras siguen siendo importantes para este segmento el año 2023, se estima que un 77 % de las microempresas se financia a través de Bancos e instituciones financieras, un 16 % lo hace a través de Proveedores, el 50% lo hace con recursos propios y un 3% utiliza financiamiento estatal (ELE 2024). Donde, los motivos calificados como "más importantes" para solicitar un crédito fueron financiar capital de trabajo de la empresa, compra de maquinarias, equipos y herramientas y refinanciamiento o pago de otras deudas (26,1 %). Se observa que a medida que se reduce el tamaño, más empresas declaran no haber usado financiamiento en 2023. Hasta cinco veces más rechazos de solicitud de préstamos enfrentan las MiPyMe que las grandes empresas. En capacitación, las Mipe, 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 fenómeno del comercio electrónico en Chile ha experimentado un crecimiento notable en los últimos años, en gran parte impulsado por el avance acelerado de la conectividad digital y la disponibilidad de dispositivos móviles. Sectores como el comercio han sido testigos de una transformación sin precedentes, con consumidores que cada vez más optan por la comodidad y la variedad que ofrece el entorno digital.
La pandemia de COVID-19 actuó como un catalizador, acelerando aún más esta tendencia al forzar a los consumidores a adoptar plataformas en línea como una alternativa segura frente a las restricciones de movilidad.

Sin embargo, este crecimiento no es sostenido. Según datos del "Chequeo Digital" del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, en niveles que van de 1 a 5 donde 1 es el menor y 5 el mayor nivel de madurez, el promedio de los niveles de madurez en procesos comerciales fue de 3,67 en 2021, 3,39 en 2022 y 2023, y 2,55 en 2024. Se refleja una disminución del nivel de madurez digital en los procesos comerciales. Evidenciando que el paso a vender en línea es un camino que no está exento de desafíos, como, por ejemplo, los obstáculos significativos que plantean aspectos logísticos y de seguridad, así como el cambio en el modelo de negocios al momento de enfrentar la venta en línea.
En este tipo de mercado, las Mipe presentan deficiencias formativas, falta de capacitación especializada y asesoría en gestión empresarial, lo que constituye un obstáculo para acceder de manera determinante al comercio electrónico.

¿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, 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, 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 **desde $476.000.- El aporte empresarial será de máximo 20% sobre el financiamiento de Sercotec aprobado.**
- Asesoría Empresarial Especializada: el cofinanciamiento de Sercotec es **de desde $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 monto mínimo de $1.785.000.-**

Indicador(es)

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

MejoraNegocios, Sustentable

Objetivo

El Sello Impacta Sustentable tiene como objetivo promover la incorporación de prácticas sostenibles en micro y pequeñas empresas y cooperativas.

Para ello, Sercotec financia asesoría empresarial especializada en sostenibilidad, que incluye un diagnóstico integral, acompañamiento técnico y orientación para implementar mejoras en eficiencia energética, gestión de residuos, uso responsable del agua, prácticas laborales, otros.

Al finalizar el proceso, las empresas pueden obtener certificación del Sello Impacta Sustentable en una de sus tres categorías: Eleva, Travesía o Cumbre, según su nivel de avance alcanzado:

- Sello Eleva: distinción inicial, dirigida a empresas y cooperativas que están comenzando su camino hacia la sostenibilidad, desarrollando acciones iniciales que generan impactos positivos.
- Sello Travesía: distinción intermedia, dirigida a organizaciones que se encuentran transitando hacia un funcionamiento sostenible, con prácticas de sustentabilidad ya incorporadas en ámbitos como eficiencia energética, energías renovables o economía circular.
- Sello Cumbre: distinción máxima, dirigida a empresas y cooperativas consolidadas en una operación sostenible, con un quehacer constante orientado al triple impacto económico, social y ambiental.

Fundamentación

Sercotec quiere reconocer y acompañar a empresas y cooperativas en su tránsito a la sostenibilidad, implementando prácticas en su negocio asociadas con los ámbitos social, económico y ambiental.

Sercotec, a través de su red de Centros de Desarrollo de Negocios, asesora cada año a más de 25.000 empresas en todo el país (según registro Neoserra), entregando acompañamiento para fortalecer su gestión competitiva. Un número creciente de clientes, solicita apoyo en materias de sostenibilidad, eficiencia energética y economía circular, representando entre un 10% y un 12% de las asesorías.

A nivel nacional, la mayoría de las acciones medioambientales empresariales se concentran en la gestión de residuos y aguas residuales (ELE7, 2024), mostrando una oportunidad para fortalecer asesorías más integrales en sostenibilidad.

¿Qué financia?

Financia un proceso de asesoría empresarial especializada en sostenibilidad, a realizarse en un plazo no superior a 8 meses, mediante diagnóstico para identificar necesidades y la elaboración de Plan de Trabajo para fortalecer la gestión empresarial en los distintos ámbitos evaluados.

Las asesorías se enfocan en desarrollar herramientas de apoyo a la gestión, que permitan a las empresas y cooperativas mejorar la organización de sus procesos productivos y de servicios, elevar la eficiencia en su funcionamiento y proyectar una mayor competitividad en el mercado.

Entre las acciones que pueden llevarse a cabo en el marco del programa, se encuentran:

- Definición de lineamientos estratégicos para orientar el desarrollo sostenible.
- Políticas internas en materias clave (ambientales, laborales, de equidad, entre otras).
- Diseño de planes de gestión de residuos, eficiencia energética, uso eficiente del agua o economía circular.
- Desarrollo de protocolos administrativos para mejorar la calidad de procesos internos y la gestión de colaboradores.
- Elaboración de planes de capacitación para trabajadores, en temas como seguridad laboral, innovación o sostenibilidad.
- Diseño de estrategias de relacionamiento con proveedores y clientes bajo criterios de sostenibilidad.
- Desarrollo de herramientas para un registro contable y financiero más ordenado y transparente.
- Ajustes conceptuales en el modelo de negocios para fortalecer la propuesta de valor, la estrategia de precios o la diversificación de clientes.

¿Quiénes pueden acceder?

- Micro o pequeñas empresas legalmente constituidas y vigentes, con iniciación de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos, que tengan ventas demostrables entre 200 UF a 25.000 UF al año. Se excluyen las sociedades de hecho y comunidades hereditarias. 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.
- Cooperativas legalmente constituidas y vigentes cuyas ventas promedio por cooperado sean iguales o menores a 25.000 UF al año, lo cual se calcula con el monto total de las ventas netas durante el período de cálculo de ventas netas de la cooperativa dividido por el número de asociados. Se excluyen aquellas cooperativas de servicios de ahorro y crédito, de intermediación financiera, y de servicios de distribución de agua potable.

Indicador(es)

- Porcentaje (%) de cumplimiento de las asistencias técnicas implementadas y recibidas 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 micro y pequeñas empresas (Mipes), enfrentan dificultades para crecer económicamente, entendiendo esto como las brechas y barreras que enfrentan para llevar a cabo mejoras en sus negocios que les permitan aumentar las ventas. Según EME7 (2023), uno de los factores que explica principalmente estas dificultades está referido el bajo acceso a herramientas de gestión empresarial. La gestión empresarial corresponde al conjunto de capacidades y conocimientos que permiten planificar, organizar, dirigir y controlar eficientemente los recursos y procesos de una empresa, incluyendo áreas como finanzas, marketing, operación y recursos humanos, y que se adquieren a través de la asistencia técnica. El 8,5% de las microempresas y el 15,8% de las pequeñas han accedido a asesoría o asistencia técnica en los últimos dos años, muy por debajo del 44,4% de las medianas y el 60% de las grandes empresas (ELE, 2023), lo que revela una importante brecha en el acceso a servicios de apoyo para mejorar la gestión empresarial.

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 clientes, y el grado de digitalización de sus procesos. Sin embargo, dentro de las principales dificultades que presentan las Mipes para acceder a oportunidades de negocio y potenciar el crecimiento se encuentra la insuficiente formación/capacitación en gestión empresarial y la brecha digital que experimentan (EME7, 2023).

De acuerdo a esta misma encuesta, el 75% de los micro empresarios/as no ha recibido algún tipo de capacitación para la actividad económica que realiza en los últimos dos años, y existe una 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 39% de las Mipes no utiliza internet para su negocio. Por otra parte, el Servicio de Impuestos Internos (SII) realiza trámites de inicio de actividades en línea para las empresas formales en 1° categoría, con uso obligatorio de boletas y/o facturas electrónicas, constituyendo una barrera a emprendedores/as por incapacidad en uso de internet (SII, 2021).

¿Qué financia?

La planificación, logística y ejecución de cursos, seminarios o talleres, en 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, incorporando a los/as emprendedores/as (personas naturales sin inicio de actividades en primera categoría, o que cuenten solo con inicio en segunda categoría; que tengan interés en emprender y adquirir conocimientos, capacidades y habilidades de 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, o que cuenten solo con inicio en segunda 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 mejoramiento de gestión empresarial. También cooperativas con ventas promedio por persona asociada inferiores a UF 25.000 al año, lo cual se calcula con las ventas totales de la cooperativa dividido por número de asociados/as. Se excluye cooperativas 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.

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 emprendedores/as y empresas Mipe que disminuyen sus brechas de conocimientos y/o habilidades durante el periodo de ejecución (año t).
- Porcentaje de emprendedores/as y empresas Mipe beneficiarias en cursos que aumentan sus capacidades en gestión empresarial, en particular en el uso de tecnologías digitales para la comercialización de sus productos y/o servicios durante el periodo de ejecución (año t).

Promoción y Canales de Comercialización

Objetivo

Apoyar la participación de las micro y pequeñas empresas (Mipes), en ferias, eventos u otros espacios de comercialización, con objeto de facilitar 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 directamente por Sercotec o por 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/as 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

Para las micro y pequeñas empresas (Mipes) es difícil abocarse a otras acciones distintas a la producción, como buscar espacios adicionales para comercializar, por limitados recursos internos y del entorno. En este sentido, según la encuesta ELE 2021, solo el 16% de las microempresas y el 27 % de las pequeñas llevan a cabo acciones sistemáticas y continuas de promoción o comercialización. Según EME 7 (2023), solo el 14% lleva a cabo su negocio en instalaciones u oficinas fuera de su casa (fábrica, taller, local, tienda), mientras que en la encuesta ELE 2022, señala solo el 17% de las Mipes ha recibido capacitación en negociación, ventas o gestión de redes comerciales en los últimos 3 años.

Si nos referimos a los beneficios concretos de acceder a un espacio de comercialización como una feria, se puede mencionar como ejemplo la experiencia de Feria de innovación social Mercado Emprende (Pacto Global Red Chile, 2023) un 84% de los emprendedores/as después de participar declaró tener un incremento en ventas. Un 70 %, declaró que aumentó sus ventas en un 30%, en comparación a un día normal, y un 65% declaró haber participado por primera vez, lo cual representa la constante diversidad de oportunidad de espacio a los micro y pequeños empresarios/as seleccionados.

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, 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 Mipes 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

marca. Al exhibir productos o servicios de manera profesional, las micro y pequeñas 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 ej., 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/a inferiores a 25.000 UF al año, lo cual se calcula con las ventas totales de la cooperativa dividido por número de asociados/as. Se excluyen Cooperativas de Servicios Financieros.

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 o evento).
- Porcentaje de aporte empresarial en efectivo, en los casos que corresponda.
- Cumplir con los requisitos específicos establecidos por la Dirección Regional o la Gerencia de Desarrollo Empresarial, con aprobación del CER, en caso que corresponda.

La Dirección Regional o la Gerencia de Desarrollo Empresarial 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)

- Porcentaje de Mipes beneficiarias que declaran aumento de cartera de clientes, en relación al total de beneficiarias.
- Nivel de ventas que declaran las Mipes beneficiarias durante el desarrollo de la feria y/o evento.

SERCOTEC

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 espacios de encuentros empresariales, presenciales o virtuales, en que se potencien la transferencia de conocimientos, intercambio de experiencias y el desarrollo de vínculos comerciales entre los y las participantes. Su ejecución puede ser administrada directamente por Sercotec o por 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

En Chile, las micro y pequeñas empresas (Mipes) no generan vínculos productivos y/o comerciales. Según datos de la Séptima Encuesta Longitudinal de Empresas 2023 (ELE-7): el 20,9% de las Mipes han establecido asociaciones con distribuidores, 24,9% con proveedores y 36% con otras empresas para comercializar productos. El 8,5% de las Mipes han establecido asociaciones con distribuidores, 12,7% con proveedores y 23,8% con otras empresas para promocionar productos. El 6,4% de las MIPEs han establecido asociaciones con distribuidores, 28,6% con proveedores y 7,5% con otras empresas para comprar insumos o materia prima. Finalmente, solo el 2,4% de las Mipes han establecido asociaciones con distribuidores, 5,3% con proveedores y 8,5% con otras empresas para desarrollar nuevos productos.

En términos de competitividad, esta situación reduce significativamente la capacidad de Mipes para adaptarse, innovar o responder a nuevas demandas. La falta de vínculos estratégicos impide la diversificación de canales, la adquisición eficiente de insumos y el aprendizaje a través de alianzas, lo que produce su baja productividad y escasa integración a cadenas de valor.

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.

Los Encuentros de Negocios son un mecanismo simple de reuniones planificadas, que, de forma directa, crean ambiente propicio para negociaciones, promueven 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.

¿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 25.000 UF, 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/a inferiores a 25.000 UF al año, lo cual se calcula con las ventas totales de la cooperativa dividido por el número de asociados/as. Se excluye cooperativas 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 Mipes y/o emprendedores/as participantes de encuentro empresarial que declaran haber generado nuevos contactos de interés en el año t.
- Porcentaje de Mipes y/o emprendedores/as participantes de encuentro empresarial que declaran haber generado una idea, proyecto o negocio colaborativo en el año t.

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 hasta un 40% del valor total de inversiones en este ítem de financiamiento.

ii. Acciones de Gestión Empresarial:

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

iii. Acceso a la plataforma Somos Almacenes:

- Difusión de beneficios para almaceneros y almaceneras.
- Espacio de relacionamiento entre empresas de este sector.

¿Quiénes pueden acceder?

Puede acceder micro y pequeñas empresas, definidas para este instrumento como aquellas personas naturales o jurídicas, con iniciación de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos (*), que tengan ventas netas demostrables anuales inferiores o iguales a 5.000 UF, una antigüedad superior a 12 meses de registro ante el SII y que tengan giro o realicen una actividad vinculada al rubro almacén (**).

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.

(**) A la plataforma Somos Almacenes podrán acceder empresas con una antigüedad, nivel de ventas e inicio de actividades diferente al indicado.

¿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 $3.000.000.- 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 se deberá considerar un monto de hasta $2.800.000.- 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 financiamiento de Sercotec. Asimismo, cada empresa debe financiar cualquier impuesto asociado a su proyecto.

Por otra parte, el acceso a la plataforma Somos Almacenes es gratuito y no considera aporte empresarial.

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.

El acceso a la plataforma Somos Almacenes no considera indicador.

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.

La Cepal destaca cómo las tecnologías digitales, y en especial aquellas que se basan o funcionan a través de la internet, han demostrado ser un promotor importante de las actividades internacionales en las empresas (Cepal, 2021).

La pandemia de COVID-19 actuó como un catalizador, acelerando aún más esta tendencia al forzar a los consumidores a adoptar plataformas en línea como una alternativa segura frente a las restricciones de movilidad.

Sin embargo, este crecimiento no es sostenido. Según datos del "Chequeo Digital" del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, en niveles que van de 1 a 5 donde 1 es el menor y 5 el mayor nivel de madurez, el promedio de los niveles de madurez en procesos comerciales fue de 3,67 en 2021, 3,39 en 2022 y 2023, y 2,55 en 2024. Se refleja una disminución del nivel de madurez digital en los procesos comerciales. Evidenciando que el paso a vender en línea es un camino que no está exento de desafíos, como, por ejemplo, los obstáculos significativos que plantean aspectos logísticos y de seguridad, así como el cambio en el modelo de negocios al momento de enfrentar la venta en línea.

En este tipo de mercado, las Mipe presentan deficiencias formativas, falta de capacitación especializada y asesoría en gestión empresarial, el 68,5% de microemprendimientos formales no se ha capacitado en su actividad (EME 7, 2023).

Según el Chequeo Digital, el 69% de las Mipymes tienen bajos niveles de digitalización en 2024 (nivel inicial y novato) y más del 50% de los procesos productivos y de gestión se ubican en un nivel inicial de digitalización. En términos de comercio electrónico, sólo el 23,1% de ellas tiene sitio web; de la misma muestra, un 50% dispone de un sitio e-commerce y el 52% usa marketing digital (CCS, 2023). Además de que el 56,63% cree que internet no es necesario. (EME 7, 2023).

Un bajo porcentaje de las Mipe no utiliza medios digitales para vender, pese a que el mercado B2B y B2C supera los MMUS$50.000 (CCS, 2023). La mayor proporción de estas empresas desarrolla sus actividades comerciales únicamente en Chile, es decir, no consideran al mercado internacional como un escenario real para la expansión de sus operaciones (AT 2020, SII).

Sólo el 0,4% exportó mercancías o servicios, representando un 2% de las exportaciones totales. Además, solo el 15% de las Mipe exportadoras o con potencial exportador ha participado en programas de formación en comercio internacional Y Solo el 0,4% de las MiPymes exportó en 2023 (Subrei, 2022).

En un contexto global donde la digitalización comercial es crítica para la supervivencia empresarial, las Mipe enfrentan brechas significativas para acceder a canales digitales de comercialización. El diseño de este programa, busca no solo aumentar las ventas de Mipes, sino

construir en ellas capacidades sostenibles para la era digital, que mejoren su competitividad en los mercados destino. El propósito es que, las Mipes aumenten sus capacidades en el uso de canales digitales de comercialización. Para impulsar a este segmento de empresas hacia el comercio digital nacional e internacional, este programa integra tres pilares fundamentales: (1) Plataforma de capacitación; (2) asistencia técnica en digitalización con foco en marketplaces locales; y (3) mentoría especializada para internacionalización en plataformas globales.

1.- Plataforma de Capacitación: El Servicio Portal de Capacitación de Sercotec, es un servicio virtual de formación empresarial, que busca disminuir las brechas en conocimientos y competencias de los/las emprendedores/as, micro y pequeños/as empresarios/as, para mejorar sus condiciones en la puesta en marcha de sus negocios, incorporación de herramientas de gestión empresarial y conocimientos relacionados con el uso de canales digitales de comercialización.

2.- Negocios Digitales: El objetivo de este servicio es proporcionar entrenamiento y transferencia de conocimiento en digitalización empresarial a micro y pequeñas empresas que tengan por objetivo integrarse a canales digitales de comercialización nacionales. Está dirigido a apoyar a micro y pequeñas empresas de nuestro país que tengan por objetivo ampliar sus canales de venta, mediante su habilitación en marketplaces nacionales.

3.- Pymes Globales: El objetivo de este servicio, es proporcionar entrenamiento a micro y pequeñas empresas de nuestro país que busquen ampliar sus canales de venta y dar los primeros pasos en la internacionalización de sus negocios, posicionándolas en marketplaces internacionales, mediante la entrega de conocimiento y entrenamiento en la instalación y gestión de herramientas digitales para el comercio exterior.

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.

¿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. Negocios Digitales:

Asesoría para entrenar, preparar, configurar y/o comercializar productos, 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. Negocios Digitales 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.Negocios Digitales:

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. Negocios Digitales y Pymes Globales:

Porcentaje de empresas beneficiarias que reciben los servicios de **Negocios Digitales 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/Pioneras Emprende
Objetivo Promover la 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, que se encuentre dentro de la focalización que será implementada por cada Dirección Regional de Sercotec. Este instrumento contempla cuatro líneas de acción, que se ejecutan con la misma metodología, pero se focalizan en distintos segmentos: 1) Capital Semilla Emprende: apoya Planes de Trabajo para implementar un negocio, liderados por emprendedores/as de cualquier sexo. 2) Capital Abeja Emprende: apoya Planes de Trabajo para implementar un negocio, liderados por emprendedoras de sexo registral femenino. 3) Capital Adulto Mejor Emprende: apoya Planes de Trabajo para implementar un negocio, liderados por emprendedores/as con edad mayor o igual a 55 años. 4) Capital Pioneras Emprende: apoya Planes de Trabajo para implementar un negocio, liderados por emprendedoras de sexo registral femenino en rubros donde las mujeres tradicionalmente han tenido una menor participación respecto a los hombres. Es un fondo concursable que apoya la puesta en marcha de nuevos negocios o emprendimientos informales, sin inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos, con oportunidad de participar en el mercado, que requieran formalizarse y acceder a financiamiento. 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 gastos de formalización) para el desarrollo de competencias y capacidades, e inversiones, consistentes en la adquisición de bienes para cumplir el objetivo del proyecto.
Fundamentación Chile tiene una gran presencia de informalidad en los micro emprendimientos. Según la Encuesta de Microemprendimiento EME7 (2023), existen 824.983 microempresas (41,7%) que han iniciado actividad en el Servicio de Impuestos Internos (SII) y 1.152.443 emprendimientos informales (58,3 %). Esto revela una importante necesidad de apoyo para la formalización, especialmente porque un 48,5% surge por necesidad y el 78,8% funcionan sin la colaboración de otras personas adicionales a quien lo lidera. En este escenario, las personas emprendedoras enfrentan múltiples desafíos al momento de iniciar o hacer crecer sus negocios, tales como brechas de conocimiento para formalizarse, barreras de acceso a financiamiento, limitaciones en la capacidad de gestión y dificultades para superar la brecha digital. Los/as emprendedores/as informales desconocen los regímenes tributarios para la formalización del negocio y los costos asociados a ésta. El 91,9% no conoce el régimen tributario especial para microempresas, y 87,6% no conoce el régimen de microempresa

familiar. El 17,7% declara que “el registro ante el SII no es esencial para su funcionamiento” lo que contribuye a mantener una baja formalización en este tipo de negocios (EME7, 2023). La presencia de barreras para acceder a financiamiento limita el emprendimiento y contribuye a que muchos negocios sean demasiado pequeños para iniciar actividades ante el SII. El 62,8% no inicia actividades porque el negocio es demasiado pequeño o la actividad es poco frecuente (EME7, 2023). Respecto al financiamiento para la puesta en marcha, dentro de las empresas informales el 68,4% usa solo ahorros propios; solo el 6,4% accedió a préstamos, 2,5% a programas de gobierno y 1,5% a crédito bancario. Una de las brechas más relevantes que existen entre las microempresas formales y las informales se presenta en las ganancias. El 67,8% de las microempresas informales tienen ganancias menores o igual a un salario mínimo. Dicha situación se produce solo en el 31,4% de las microempresas formales. Por otro lado, las microempresas formales que no se han capacitado alcanzan un 68,4%, mientras que en las microempresas informales este porcentaje aumenta al 80,1%, lo cual repercute en cómo se toman las decisiones del negocio y posibilidades de mantenerse en el tiempo (EME7, 2023). La falta de conocimientos en gestión y uso de tecnologías digitales para trámites ante SII agrava la situación de informalidad de los negocios (Sistemas Públicos, 2018; SII, 2021).

La encuesta EME7 también muestra que el 63,2% de las microempresas lideradas por mujeres no están formalizadas, mientras que en el caso de los hombres este porcentaje disminuye a un 54,9%, es decir las mujeres presentan mayores niveles de informalidad y menor nivel de tributación ante el SII que los hombres, careciendo de un registro contable que permita acreditar correctamente los gastos y ventas de sus negocios. Esto revela una necesidad de apoyo para la formalización, especialmente porque existe una mayor proporción de mujeres que emprenden por necesidad, un 58,4 % lo hace por este motivo, en comparación al 41,7 % de los hombres y existe un 39,5% de mujeres que declara que su principal fuente de financiamiento para la puesta en marcha de su actividad fueron los ahorros.

Por otra parte, datos del SII año 2022 muestran que existen rubros mayormente ocupados por hombres, en donde la oferta y oportunidades para generar un negocio se encuentra tradicionalmente disminuidas para las mujeres. Estos rubros corresponden a: agricultura, ganadería, silvicultura y pesca; transporte y almacenamiento; construcción; suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado; suministro de agua; evacuación de aguas residuales, gestión de desechos y descontaminación; explotación de minas y canteras; información y comunicaciones. Mientras que los sectores de Servicios y Comercio concentran el 73,8% de los micro emprendimientos liderados de mujeres.

En consideración a lo anterior, resulta fundamental el brindar apoyo para el crecimiento de los emprendimientos, a través de su formalización ante el Servicio de Impuestos Internos (SII), ya que este proceso conlleva una serie de beneficios significativos, tales como: acceso a financiamiento, protección legal, credibilidad y confianza, beneficios fiscales y tributarios, acceso a mercados, que pueden potenciar el crecimiento y sostenibilidad del negocio.

¿Qué financia?

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

i.- <u>Acciones de Gestión Empresarial</u>:

- 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 $5.000.000.-** netos. Para las Acciones de Gestión Empresarial se deberá considerar un monto mínimo (obligatorio) de $200.000.- y un máximo de $1.000.000.- Para las inversiones se deberá considerar un monto de hasta $4.800.000.- 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 financiamiento de Sercotec.

Indicador(es)

- Porcentaje de personas emprendedoras beneficiadas, que se formalizan ante el SII y que acreditan ventas en el año t.
- Tasa de sobrevivencia formal de micro y pequeñas empresas egresadas del programa 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 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 Nº 20.285, sobre Acceso a 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 2024, de un total de 1.226.386 empresas con ventas anuales declaradas, el 95,4% son MIPE. En contraste, sólo representan el 6,9% de ventas totales y 29,1% de los trabajadores dependientes informados (SII, 2024).

Las MIPE son las empresas más dinámicas, donde la tasa de creación es de 13% y la de liquidación de éstas es de 8%. A pesar de que son las que más mueren, son las que presentan una mayor tasa de creación neta (5%) (Encuesta EME, 2020).

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 las 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 Sobre el 85% de los/as microempresarios/as no participa en ningún tipo de asociación o trabajo colaborativo, mientras que el nivel de asociación disminuye con el tamaño de la empresa (36% en grandes empresas y 6% micro empresas, ELE7 2024, 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, asimismo se puede observar una heterogeneidad del nivel de asociación según actividad económica de la empresa (por ejemplo, solo 8% en Comercio y 5% en Servicio, ELE7 2024, INE). La falta de asociatividad económica y articulación del ecosistema emprendedor, repercute directamente en el acceso a nuevos mercados y por lo tanto a la competitividad de las mipes y cooperativas. 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

El Programa tiene por objetivo fortalecer la capacidad de representación de las organizaciones asociativas empresariales (OAEs), lo que se entiende como la defensa de los intereses de asociaciones gremiales, federaciones, confederaciones, entre otras; potenciando la optimización de sus actividades, promoción y protección de las mismas, que son comunes a los asociados y asociadas, y así, contribuir a generar mejores condiciones para el desarrollo del entorno empresarial. Esto, contribuye a una correcta intervención de las mismas como grupo de presión e incidencia en la generación de políticas públicas.

El programa se desarrolla mediante la implementación de dos componentes:

- Capacitación y transferencia de conocimiento para dirigentes de OAEs que busca fortalecer capacidades de gestión, conocimientos tecnológicos y habilidades dirigenciales.
- Fondo concursable para el fortalecimiento gremial, cuyo objetivo es financiar proyectos de las OAEs que les permitan focalizar sus esfuerzos en fortalecer su capacidad de representación. Desde este componente se desagregan los siguientes Programas:
    1. **Confederaciones y Federaciones Nacionales:** Orientado a fortalecer la asociatividad y capacidad de gestión de confederaciones y federaciones cuyos socios sean micro y pequeños empresarios, gremios y cooperativas, así como también institutos auxiliares y asociaciones gremiales de carácter nacional -ya existentes en el país y que se encuentren vigentes
    2. **Gremios Regionales:** Orientado a 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.

Fundamentación

Según el boletín estadístico del año 2025 de la División de Asociatividad y Cooperativas (DAES) de MINECON, gran parte de las organizaciones asociativas empresariales se encuentran inactivas e inhabilitadas legalmente para cumplir su función. Es más, del total de 8.559 organizaciones asociativas empresariales registradas, solo 3.903 de estas se encuentran activas (45%). Es decir, que reportan periódicamente la documentación (legal y contable) exigida por el Decreto Ley 2757 al organismo fiscalizador (DAES) para su revisión in situ y extra situ.

Además, en Chile existe un número inferior de organizaciones asociativas empresariales respecto a otros países de la región. Según un estudio de 2020 de la CEPAL, que compara países con legislaciones similares en la materia, en Chile existe una asociación por cada 840 empresas, mientras en Brasil una asociación por cada 450 empresas, y en México una por cada 750.

Las organizaciones asociativas empresariales cumplen un rol estratégico en el desarrollo productivo local y territorial. Fortalecerlas permite mejorar la representación de los intereses de los asociados a OAEs, ampliar sus capacidades de negociación y abrir nuevas oportunidades de desarrollo económico, en línea con prioridades estatales como el impulso a la productividad, la formalización económica y desarrollo regional. Además, apoyar a estas organizaciones

contribuye a aumentar su sostenibilidad y evitar su inactividad, lo que les permite enfocarse en acciones de largo plazo como grupos de interés/presión en la construcción de políticas públicas. Desde este enfoque, su fortalecimiento es clave para la articulación de soluciones colectivas a problemas comunes, y potenciar el desarrollo de sectores económicos empresariales.

De acuerdo a lo anteriormente planteado, el diagnóstico que se realiza en torno al contexto chilena es que una parte de las Organizaciones Asociativas Empresariales (OAE's) presentan una baja capacidad de representación de sus asociados y asociadas de base. Hay múltiples razones detrás de esta situación, dentro de las cuales se destacan como causas principales:

(i) liderazgos de las OAEs basados principalmente en experiencia práctica y

(ii) las OAEs concentran su gestión en acciones de bajo impacto.

La primera causa repercute negativamente en la capacidad de representación de las OAEs porque la presencia de liderazgos basados en la experiencia práctica —es decir, sustentados principalmente en el conocimiento del rubro y la trayectoria personal— carecen, en muchos casos, de habilidades clave como la negociación, el liderazgo estratégico y el uso de herramientas tecnológicas, todas fundamentales para una representación efectiva en el mundo hoy en día. Por otra parte, la segunda causa también repercute negativamente en su capacidad de representación como grupo de interés, dado que las OAEs concentran sus esfuerzos en la resolución de problemas de bajo impacto estratégico gremial, en lugar de, por ej., acciones de posicionamiento e incidencia en políticas públicas -acciones con impacto de más largo plazo.

La capacidad de representación se refiere a la defensa de los intereses de los asociados y asociadas por medio de las OAEs – asociaciones gremiales, federaciones, confederaciones, etc. - potenciando la optimización de sus actividades productivas comunes, promoción y protección de las mismas.

¿Qué financia?

1. **Capacitación, formación y transferencia de conocimientos Gremios**

Capacitaciones relacionadas a materias administrativas, legales y contables vinculadas a los modelos gremiales, así como también tópicos transversales para la dirigencia social actual, como son: materias relacionadas al enfoque de género y liderazgos femeninos, y otras herramientas de gestión asociativa. Los dirigentes de las OAEs deberán participar de al menos una instancia de capacitación presencial o virtual de aproximadamente 20 horas cronológicas, con el acompañamiento de un AOS.

2. **Fondo Concursable Confederaciones y Federaciones Nacionales**

- Asistencia técnica y Asesoría en gestión
- Capacitaciones
- Ferias, exposiciones y eventos
- Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías
- Estudios, catastros y evaluaciones
- Acciones de marketing, promoción, publicidad y difusión

- Activos fijos e intangibles
- Habilitación de infraestructura
- Capital de trabajo de acuerdo al manual de rendiciones
- Arriendo
- Materias Primas e insumos
- Servicios y consumos generales
- Gastos en formalización: Gastos constitución de nuevas cooperativas, Asociaciones gremiales, federaciones y confederaciones.
- Economía circular, eficiencia energética y energías renovables

3. Fondo Concursable Gremios Regionales

- 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

¿Quiénes pueden acceder?

1. Capacitación, formación y transferencia de conocimientos Gremios

El componente de capacitación se aplicará a todos los beneficiarios del fondo concursable, sin perjuicio de que podrán participar de ella otras OAEs. El primer componente de capacitación podrá desarrollarse de manera independiente, mientras que los beneficiarios del segundo componente de fondo concursable deben además participar del componente de capacitación.

Para el componente de capacitación, egresarán aquellos beneficiarios representantes de OAEs que hayan rendido el test de salida, que será comparado con el test de entrada, permitiendo medir posibles mejoras en los puntajes obtenidos.

2. Fondo Concursable Confederaciones y Federaciones Nacionales

Confederaciones y Federaciones Nacionales legalmente constituidas:

- Confederación nacional, de gremios o cooperativas legalmente constituida y vigente.
- Federación nacional, de gremios o cooperativas legalmente constituida y vigente.
- Asociaciones gremiales de carácter nacional, legalmente constituidas y vigente. Entendiéndose por carácter nacional, cuando esta tenga socios domiciliados en más de una región.

- Institutos Auxiliares legalmente constituidos y vigentes.

3. Fondo Concursable Gremios Regionales

Pueden acceder federaciones gremiales regionales, asociaciones empresariales y gremiales, cámaras de comercio y/o turismo, sindicatos de trabajadores independientes con fines productivos o de servicios, entre otras, que se encuentren formalizadas y vigentes. Dichas organizaciones deben estar integradas, mayoritariamente (50%+1), por micro y pequeñas empresas. En caso de que la organización tenga iniciación de actividades ante el SII, sus ventas netas anuales no pueden ser superiores a 25.000 UF, pudiendo ser iguales a $0.

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

1. Capacitación, formación y transferencia de conocimientos Gremios

- La ejecución de esta asesoría no podrá superar las 20 horas y el valor del financiamiento Sercotec corresponde al 100%, el que será definido en el reglamento correspondiente.
- El aporte empresarial no se considera en este instrumento.

2. Fondo Concursable Confederaciones y Federaciones Nacionales

- 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.

3. Fondo Concursable Gremios Regionales

- Sercotec entrega un cofinanciamiento de hasta $10.000.000.-
- 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)

- Porcentaje de OAEs beneficiarias que fortalecen su capacidad de representación de sus asociados y asociadas
- Porcentaje de OAEs beneficiarias que cumplen satisfactoriamente su plan de trabajo del fondo concursable para fortalecer su capacidad de representación.
- La Organización Consolidada Genera nuevo/s servicio/s.
- La Organización Consolidada mejora servicios a sus asociados.
- N° de proyectos que acceden a los instrumentos asociativos en el año t
- 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.
- El proyecto considera aspectos relacionados a la digitalización y mejoras tecnológicas
- El proyecto promueve iniciativas de descentralización
- El proyecto incorpora enfoque de género

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 sus necesidades económicas y sociales mediante el trabajo asociativo, y gestión de negocios colaborativos, mediando la implementación de un plan de apoyo al modelo de negocio y estrategia comercial integral a la cooperativa, y la entrega de un financiamiento para un plan de inversiones ejecutado 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 2.176 cooperativas activas a mayo del 2025 (DAES), observándose un 12,8 % de crecimiento interanual. En cuanto a la cantidad de socias(os) de cooperativas, en septiembre del 2024, existe un total de 2.157.635.

Por otra parte, si bien, a nivel societario, la cantidad de mujeres es similar respecto a la de los hombres (49,4% hombres y 50,6% mujeres), a nivel de directivas, sólo el 37% de las mujeres realiza este rol, siendo ejecutado principalmente por los hombres en un 63%, lo que plantea el desafío de promover a las mujeres con mayor fuerza en este rol.

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 2023, 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. y 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 comprendiendo que las cooperativas son parte del ecosistema emprendedor nacional. 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 (sólo para la línea de creación)
- 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.
- Capital de trabajo de acuerdo al manual de rendiciones.
- Habilitación de Infraestructura y Construcciones
- Arriendo
- 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?

Modalidad de Creación

Grupos de micro y pequeñas empresas integradas por personas naturales y/o jurídicas, con o sin inicio de actividades ante el SII, que cumplan con el mínimo de integrantes exigido por la Ley General de Cooperativas (DFL N°5), o de personas naturales que quieran conformarse en una cooperativa, en adelante grupo pre - cooperativo. En todos los casos, el representante o mandatario deberá contar con iniciación de actividades, en primera o segunda categoría.

Modalidad de Fortalecimiento

Cooperativas, con iniciación de actividades ante el SII, con o sin ventas promedio anual por socio no superiores a 25.000 UF. No podrán acceder a este fondo las cooperativas de importancia económica fiscalizadas por la CMF.

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

- Modalidad 1 Creación y desarrollo: monto de hasta $8.000.000.-
- Modalidad 2 Fortalecimiento: monto de hasta $30.000.000.-

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)

- 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 del 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).

SERCOTEC

Fondo de Desarrollo de Ferias Libres

Objetivo

Promover el desarrollo integral de las ferias libres como actores clave de la economía local, la seguridad alimentaria y el patrimonio cultural del país, mediante el fortalecimiento de su gestión asociativa, sus capacidades organizativas y condiciones de funcionamiento.

Para avanzar hacia dicho desarrollo integral, el Programa se orienta a generar mejoras verificables en las siguientes dimensiones:

1. **Fortalecer la cohesión interna, organización y modelo de gestión de las ferias libres**, fomentando la planificación colectiva, gobernanza interna y formalización.
2. **Incrementar los conocimientos y competencias de gestión**, a través de formación en planificación, liderazgo, gobernanza, administración y modernización.
3. **Potenciar los liderazgos y capacidades dirigenciales**, así como la comunicación interna y la articulación territorial entre organizaciones y actores clave.
4. **Mejorar las condiciones de trabajo, orden y servicios comunes**, incluyendo infraestructura operativa, servicios sanitarios, organización del espacio y herramientas para la gestión.
5. **Fortalecer la autonomía económica de las mujeres y avanzar en igualdad de género**, impulsando su participación y liderazgo en la gestión organizativa.
6. **Potenciar la imagen comercial, gestión ambiental y relación comunitaria** de las ferias con su entorno y clientela.
7. **Mejorar la seguridad y la prevención de riesgos dentro de la feria**, mediante acciones coordinadas de organización interna, articulación institucional y equipamiento.

Fundamentación

De acuerdo con el Catastro Nacional de Ferias Libres 2025, en Chile existen **1.455 ferias libres activas**, que reúnen cerca de **163 mil puestos de venta** y generan hasta **440 mil empleos** en el país.

La mayor concentración se encuentra en las regiones Metropolitana, La Araucanía, Valparaíso, O'Higgins, Los Lagos, Biobío, Los Ríos, Coquimbo y Maule, que en conjunto agrupan cerca del 90% de la actividad ferial. Las ferias son uno de los principales puntos de abastecimiento alimentario, especialmente de **productos frescos**, destacando frutas, verduras y hortalizas, que representan alrededor del 60% de la oferta.

Desde el punto de vista del emplazamiento, **más del 80%** funciona en calles o avenidas de uso público, y enfrentan desafíos relevantes en materia de **infraestructura, seguridad y servicios básicos**, como la disponibilidad de baños e iluminación. A esto se suma la presencia persistente de **puestos no autorizados**, identificados en el **81% de las ferias**, totalizando aproximadamente **130.096 ubicaciones informales**, lo que complejiza la gestión y genera competencia desleal.

En cuanto a las características socioeconómicas, el nivel educacional ha mejorado respecto del catastro 2016: un **60%** de las personas feriantes reporta educación media completa y un **14%** cuenta con estudios superiores. Además, existe un alto interés en capacitarse, especialmente en temas de **administración, ventas y herramientas digitales**, motivación que alcanza al **70% de feriantes** y al **90% de dirigentes**. Desde el punto de vista organizativo, un **43%** de las ferias se constituye formalmente como sindicato, coexistiendo con otras figuras como asociaciones gremiales u organizaciones comunitarias. Cabe destacar el fortalecimiento del **liderazgo femenino**, donde las mujeres ocupan entre el 57% y el 71% de los cargos directivos.

En conjunto, estas cifras evidencian que las ferias libres siguen siendo espacios económicos, sociales y culturales fundamentales para las comunidades, pero enfrentan desafíos estructurales en organización, infraestructura, seguridad y formalización, que requieren apoyo público sostenido.

¿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 Ferias Libres representadas a través de organizaciones legalmente constituidas (con personalidad jurídica) como: asociaciones empresariales, asociaciones gremiales, sindicatos de trabajadores independientes, asociaciones indígenas, 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 subsidio máximo de hasta $30.000.000.- (treinta millones de pesos) para el financiamiento de las actividades contempladas en el proyecto adjudicado.

Apoyo de la organización: será determinado en las bases técnicas de cada convocatoria, y no podrá superar el 20% del monto financiado por Sercotec.

Indicador(es)

- Porcentaje de ferias libres beneficiarias que mejoran su gestión asociativa.
- 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/la representante o mandante es hombre, mujer u 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 estrategia integral y colaborativa basada en la asociatividad, con acciones destinadas a la regeneración urbana y a la mejora de espacios públicos. Este proceso articula al barrio comercial organizado frente a los clientes y a las entidades que aportan en su crecimiento, favorece la diversificación de usos y fomenta la innovación en el territorio. Además, incorpora la **dinamización comercial** mediante actividades que promuevan la oferta comercial y destaquen los atributos turísticos, culturales y patrimoniales del barrio, generando interés y atracción de visitantes y clientes. Este enfoque integral tiene la capacidad de generar numerosos efectos beneficiosos en el entorno, como la mejora de la iluminación, el aumento de la seguridad y la adecuación de las infraestructuras, contribuyendo así a mejorar 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:

- 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).
- Número de nuevas organizaciones jurídicas creadas en el marco del Programa

SERCOTEC

PROGRAMAS ESPECIALES

Programas de Desarrollo Productivo Regional
Objetivo Focalizar, a nivel territorial, recursos en un grupo objetivo de clientes, un sector económico, un territorio determinado o en una temática de interés, para dar solución a problemáticas particulares de emprendedores/as, micro, pequeñas y, eventualmente, medianas empresas, y/o agrupaciones de empresas.
Fundamentación A escala local y regional, los emprendedores/as, MIPEs y asociaciones de empresas 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 de Desarrollo Productivo Regional, que son diseñados especialmente para dar cuenta de dichas particularidades y aumentar de esta forma su impacto en los territorios. Lo anterior, en coherencia además con la Ley 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 cualquie 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 sólo con inicio de actividades en segunda categoría ante el SII. También pueden acceder organizaciones o asociaciones de empresas que cumplan con los requisitos para acceder a programas de desarrollo asociativo. 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 Recuperación Productiva ante Emergencias

Objetivo

Recuperar las actividades económicas interrumpidas o dañadas en el menor plazo posible desde ocurrido una situación de emergencia que afecta a Mipes y Cooperativas (tales como tormentas de agua y/o nieve, deslizamientos de tierra y lodo, sequías, granizadas, inundaciones, sismos y terremotos, erupciones volcánicas y tsunamis, accidentes, incendios, desmanes, explosiones, derrames, entre otros) a través del otorgamiento de un incentivo que puede consistir en un subsidio y/o asistencia técnica.

Fundamentación

Chile, debido a su gran extensión y características geográficas, es un país que presenta altas tasas de ocurrencia de desastres, catástrofes y situaciones de emergencia. En cuanto a los distintos agentes que determinan este tipo de situaciones se cuentan principalmente 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, según su magnitud, desastres y/o catástrofes naturales. Sin embargo, las situaciones de emergencia también pueden ser generadas por factores humanos, como accidentes, incendios, desmanes, explosiones, derrames, entre otros. Por último, existe un tercer agente que puede generar una situación de emergencia, 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, deben 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 Recuperación Productiva ante Emergencias se originan ante el requerimiento de la autoridad competente que solicita a Sercotec, de manera formal (a través de Oficio), ir en ayuda de emprendedores/as, empresarios/as o asociaciones de empresas 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 $400.000.-

En el caso de micro y pequeñas empresas, sólo pueden acceder aquellas 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 emergencia productiva, 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 la 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 $400.000.- Por regla general, los Programas de Recuperación Productiva ante Emergencias 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.

PROGRAMA DESARROLLO EMPRESARIAL EN LOS TERRITORIOS

Centros de Desarrollo de Negocios
Objetivo El objetivo del programa es contribuir a la sostenibilidad económica de MIPEs y Cooperativas, a través de la instalación de capacidades de gestión empresarial, redes de acceso a financiamiento y articulación del ecosistema empresarial local.
Fundamentación A partir de datos de la OCDE (2023), las mipes no son sostenibles económicamente, son menos competitivas, menos productivas y pagan un 20% menos de salarios con respecto a las grandes empresas. Además, en promedio, la productividad de la gran empresa es casi 5 veces mayor por persona trabajadora anual, que las microempresas (CEPAL, 2018). Respecto al acceso a mercados, según datos de la EME7 (2023), el 85,0% de los microemprendimientos presentan dificultades en más del 50% de sus materias primas, mientras que, el 88,3% no tienen clientes a quien vender el 50% de sus productos, lo que implica que sus condiciones de mercado no están encadenadas y no son sostenibles en el tiempo. Por otro lado, la transformación digital es una dificultad para la gestión de negocios, según reportes del GEM Chile (2022), solo el 30% de las mipes establecidas adoptaron tecnologías digitales nuevas o mejoradas post pandemia, y un tercio de las personas que emprenden no han adoptado tecnologías digitales como parte de su modelo de negocio. Según la EME7 (2023), el poco acceso a oportunidades de negocio y capacitación genera que un 69,4% de las mujeres y 79,2% de los hombres microemprendedores no se han capacitado en los últimos dos años y 196 mil no inician actividades en el SII porque no lo consideran esencial para funcionamiento del negocio. De esta forma, 1.152.443 de microemprendimientos son informales, de los cuales, el 63,2% son negocios liderados por mujeres y el 54,9% liderados por hombres.
¿Qué financia? • Asesorías personalizadas en gestión empresarial, capacitación de forma gratuita. • Servicios complementarios: son aquellos servicios que contribuyen a generar impacto económico, complementando con ello la asesoría y los planes de trabajos elaborados por el asesor o asesora con sus clientes, tales como estudios de mercado, acceso a productos y servicios financieros, encadenamientos y articulación, desarrollo de ecosistemas, y actividades de difusión.
¿Quiénes pueden acceder? • Microempresas, pequeñas empresas, y cooperativas con ventas anuales hasta 25.000 UF. • Emprendedores/as con una idea de negocio o que están iniciando un proceso de desarrollo de un negocio, y que aún no se encuentran formalizados como empresas ante Servicio de Impuestos Internos, o bien, sean personas naturales sin inicio de actividades en primera categoría, o que cuenten sólo con inicio en segunda categoría en SII.
Indicador(es) Porcentaje de MIPEs y Cooperativas atendidas por el programa que egresan el año t y aumentan sus ventas en un 5% en el año t+1.

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

COMUNÍQUESE

Maria José Becerra Moro
GERENTA GENERAL
SERVICIO DE COOPERACION TECNICA

FIRMADO ELECTRONICAMENTE EN FEBO

MARÍA JOSÉ BECERRA MORO
GERENTA GENERAL
SERVICIO DE COOPERACIÓN TÉCNICA

MDCH/JRR/JAP/RAA/PNZ
Distribución:
Gerencias de Sercotec
Direcciones Regionales
Unidad de Auditoría
Fiscalía

MD JR JA R PN XR

Gobierno de Chile
Este documento ha sido firmado electrónicamente de acuerdo con la Ley Nº 19.799
Escanéame! Clickeame!