



RESOLUCIÓN N° 9876

Santiago, 16 de enero de 2020.-

VISTO Y CONSIDERANDO:

- 1) Que, Sercotec es una Corporación de Derecho Privado que tiene como misión mejorar las capacidades y oportunidades de emprendedores, emprendedoras y de las empresas de menor tamaño para iniciar y aumentar sosteniblemente el valor de sus negocios, acompañando sus esfuerzos y evaluando el impacto de la acción institucional;
- 2) Que, de conformidad a lo previsto en los Estatutos de la Corporación, particularmente lo dispuesto en su artículo duodécimo a), el Directorio cuenta entre sus atribuciones la de *"Formular el plan general de trabajo, al que deben ceñirse las actividades del Servicio de Cooperación Técnica"*;
- 3) Que, en la Sesión Ordinaria N° 666, de fecha 10 de enero de año 2020, el Directorio en uso de sus facultades sancionó la Oferta Programática del Servicio para el presente año 2020, en los términos presentados por el Gerente de Programas de Sercotec, según consta en Acuerdo N° 1.602;



4) Que, en este contexto, habiéndose aprobado la operación del periodo 2020 - 2022, y en consideración a sus objetivos estratégicos, el Servicio de Cooperación Técnica, Sercotec, integró el conjunto de lineamientos dirigidos a fomentar las ventajas que otorga la gestión de la economía circular, la incorporación de prácticas de sustentabilidad, la intensificación en la transformación digital de empresas y la promoción de oportunidades;

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

RESUELVO:

ARTÍCULO 1º: DÉJESE SIN EFECTO, a partir de la presente fecha, Resolución N° 9.716, de 4 de febrero de 2019, que aprobó el Diseño de la Oferta Programática de Sercotec 2019, y sus posteriores modificaciones.

ARTÍCULO 2º: APRUÉBASE el Diseño de la Oferta Programática de Sercotec año 2020 y la respectiva ficha de instrumentos, elaborada por la Gerencia de Programas del Servicio, cuyo texto es el siguiente:





DISEÑO OFERTA PROGRAMÁTICA DE SERCOTEC AÑO 2020

Fichas de Instrumentos

Gerencia de Programas

Sercotec hace más fácil la tarea de emprender

Gobierno de Chile



Marco estratégico institucional periodo 2019 - 2022

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

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

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

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

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

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

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

El proceso de focalización es aquel que identifica desafíos, problemáticas y necesidades de emprendedores, emprendedoras y empresas de menor tamaño de cada Región.



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



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

OPERACIÓN 2020 -2022

Para la operación de la Oferta Programática de Sercotec, se potenciarán los objetivos estratégicos, dirigidos a los mandantes y los clientes. En especial, se relevará el objetivo de incrementar los niveles de adopción de prácticas de gestión que mejoren la productividad. Para esto, Sercotec integra a su Oferta Programática un conjunto de lineamientos, dirigidos a fomentar las ventajas que otorga la gestión de la economía circular, la incorporación de prácticas de sustentabilidad en la gestión de los negocios, intensificación en la transformación digital de empresas y la promoción de oportunidades en términos de igualdad de género.

A continuación, se presenta la Oferta Programática del Servicio de Cooperación Técnica, Sercotec, puesta a disposición de los emprendedores/as y empresarios/as de menor tamaño; de acuerdo a la Ley de Presupuestos del año 2020.



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

Considerando la actual situación de las Pymes del país, donde la actividad económica ha disminuido, afectando índices de ventas de las empresas y los empleos, se hace necesario y prioritario flexibilizar elementos de la Oferta Programática que favorezca el acceso de las pequeñas y medianas empresas a nuestros instrumentos. Los cambios se presentarán en las fichas de cada instrumento, en relación con los siguientes elementos: aporte empresarial, monto máximo de subsidios, acciones de gestión empresarial y capital de trabajo, entre otros.



1. PROGRAMA MEJORAMIENTO COMPETITIVIDAD DE LA MIPE

Fichas de instrumentos

Crece, Fondo de Desarrollo de Negocios

Objetivo

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

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

Fundamentación

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

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

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

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

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

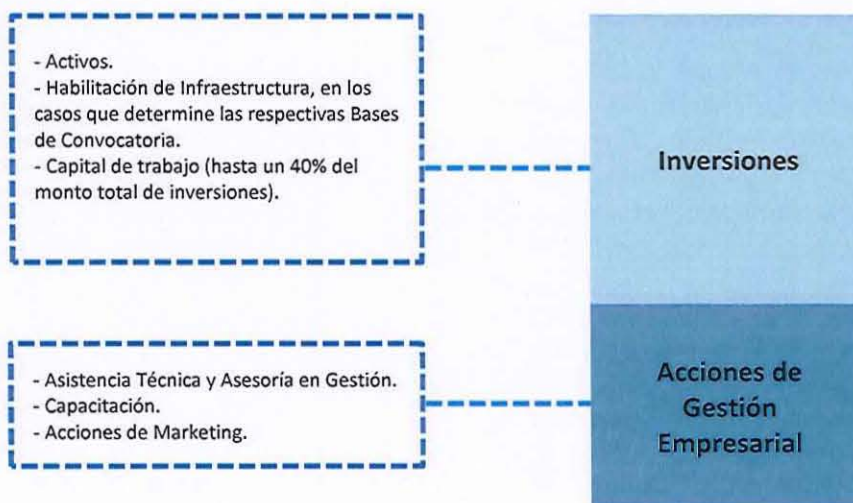


¿En qué consiste?

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

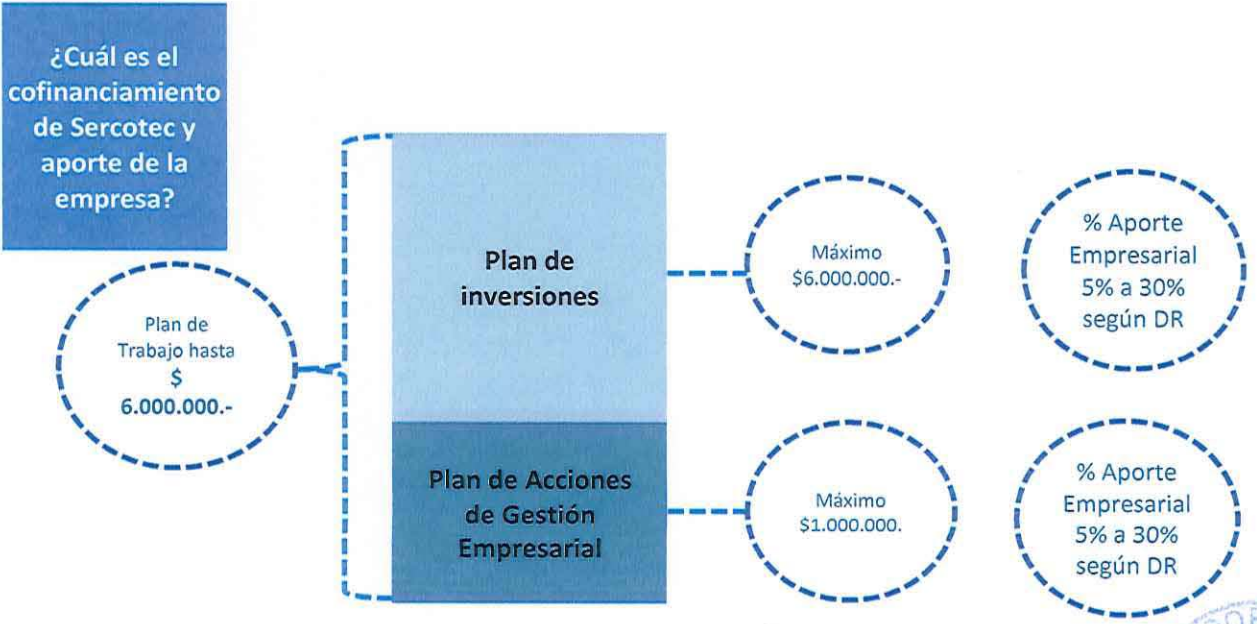
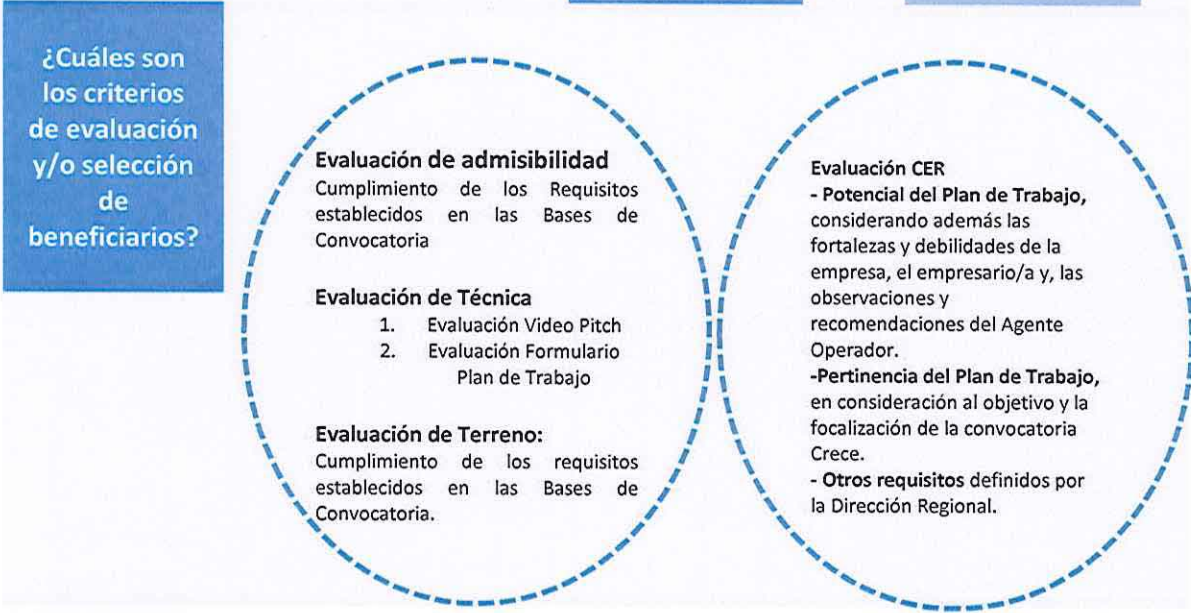
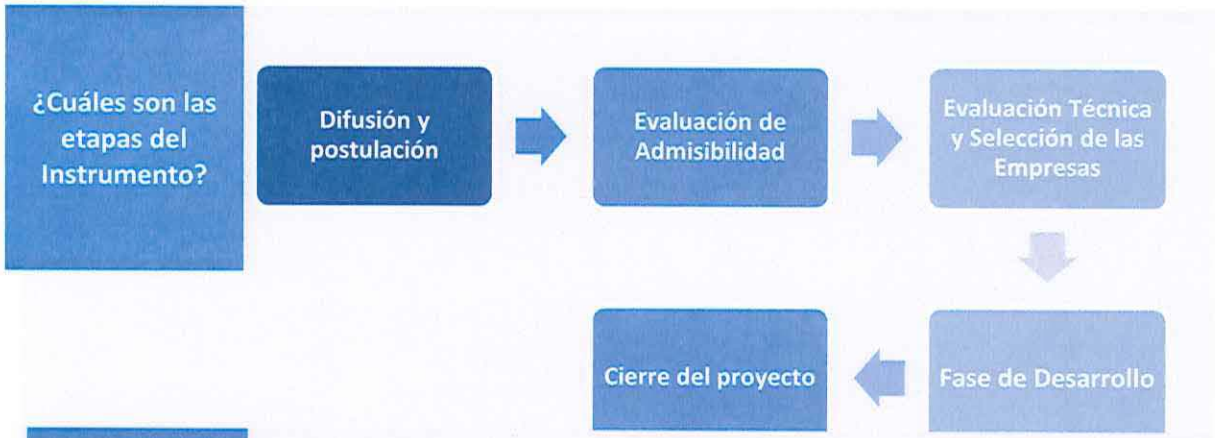
¿Qué financia?

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



¿Quiénes pueden acceder?

- Personas naturales y jurídicas con iniciación de actividades ante el SII, en primera categoría, con una actividad económica vigente y coherente con la focalización, y con ventas netas demostrables anuales mayores o iguales a 200 UF e inferiores o iguales a 25.000 UF.
- Excepcionalmente, podrán postular personas naturales o jurídicas con menos de 1 año de inicio de actividades en primera categoría, que demuestren ventas de, al menos, 20 UF, y tengan, como mínimo, 3 meses de antigüedad, contados desde la fecha de inicio de la convocatoria.
- También pueden acceder cooperativas con iniciación de actividades en primera categoría y ventas promedio inferiores a 25.000 UF, lo que se calcula con el monto de las ventas totales de la cooperativa dividido por el número de asociados. Se excluyen las cooperativas de servicios financieros.



Mejora Negocios, Fondo de Asesorías Empresariales

Objetivo

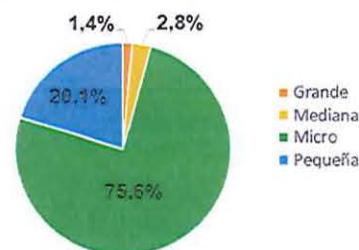
Cofinanciar la contratación de **asesoría empresarial**, que contribuya a aumentar la productividad y/o mejorar la calidad de productos y/o servicios, mejorando la competitividad de las micro y pequeñas empresas chilenas.

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

Fundamentación

De acuerdo al SII, según se indica en el gráfico, en Chile para el año comercial 2018 del total de 1.007.503 empresas con ventas anuales declaradas, el 95,78% son MIPE. En contraste, sólo representan el 7,9% de ventas totales y 28,4% de los trabajadores dependientes informados (SII, 2018).

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



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

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

¿En qué
consiste?

Existen 2 (dos) tipos de asesorías empresariales, en función de la complejidad, alcance, plazos de ejecución y costos asociados:

ASESORÍA EMPRESARIAL BÁSICA

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

ASESORÍA EMPRESARIAL ESPECIALIZADA

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

¿Qué
financia?

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

Asistencia
Técnica

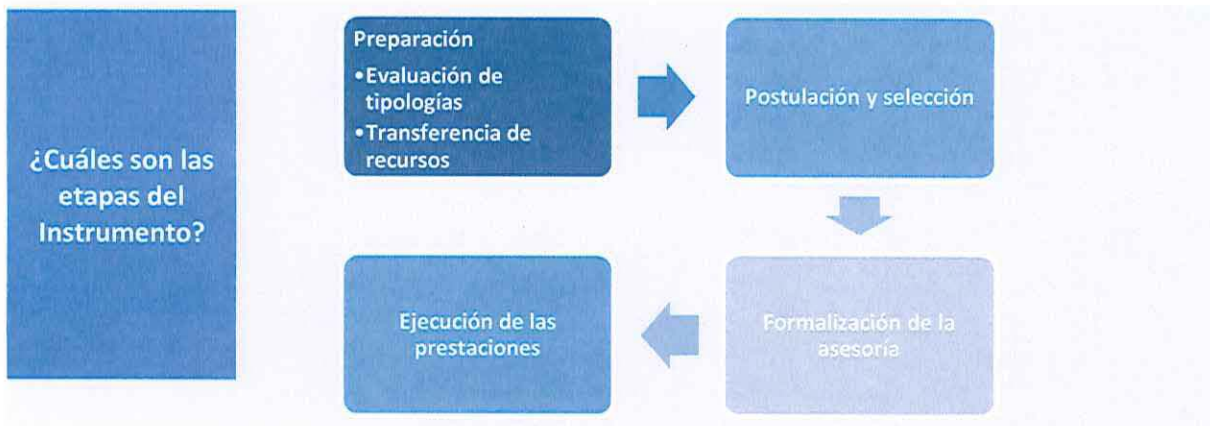
Asesoría en
Gestión

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

¿Quiénes
pueden
acceder?

Personas naturales y jurídicas con iniciación de actividades primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos (SII), 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, se podrán aceptar postulantes con ventas demostrables menores a 200 UF.

También pueden acceder Cooperativas, a las que se solicitará ventas promedio por asociado iguales o menores a 25.000 UF, lo cual se calcula con ventas totales de la Cooperativa dividido por el número de asociados. Se excluyen cooperativas de servicios financieros, sociedades de hecho y comunidades hereditarias.



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

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

ADMISIBILIDAD	ELEGIBILIDAD
<p>Consiste en la verificación del cumplimiento de los requisitos establecidos para ser beneficiario del instrumento. Algunos podrán ser específicos según la focalización del instrumento y la tipología de intervención.</p>	<p>Consiste en determinar si la asesoría es pertinente a las necesidades y realidad de la empresa y si el costo es coherente con las actividades presentadas. Se evalúan los siguientes ámbitos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Propuesta metodológica. -Productos comprometidos. -Equipo consultor. -Coherencia del presupuesto.

¿Cuáles son los indicadores del instrumento?

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

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

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



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

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

**Asesoría
empresarial Básica**

Hasta
\$400.000

% Aporte
Empresarial
5% a 30%
(según D.R)

**Asesoría
Empresarial
Especializada**

Hasta
\$1.500.000

% Aporte
Empresarial
5% a 30%
(según D.R)



Formación Empresarial

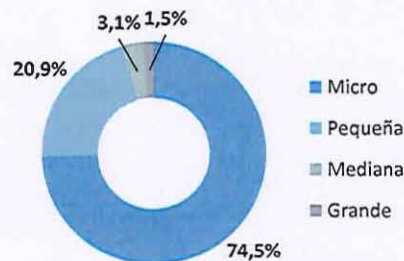
Objetivo

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, como mejorar su gestión y obtener mejores resultados.

Fundamentación

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

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



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

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

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

¿En qué consiste?

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

Formación Línea 1

Apoya la instalación de capacidades y habilidades, a través de cursos. Se deberá priorizar en los siguientes temas: Economía Circular, Responsabilidad Social, Adopción Digital y/o Reactivación Económica.

Formación Línea 2

Entrega de información que permita el desarrollo de conocimiento, a través de seminarios y talleres. Se deberá priorizar los siguientes temas: Economía Circular, Responsabilidad Social, Adopción Digital 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, contribuyendo al mejoramiento en la gestión, comercialización e innovación de los negocios.

¿Quiénes pueden acceder?

Personas naturales, micro y pequeñas empresas y emprendedores/as (para Líneas 1 y 2), micro y pequeñas empresas (Línea 3 Ruta Digital); que estén en etapa de inicio, crecimiento o consolidación de sus negocios y deseen adquirir conocimientos, capacidades y habilidades para mejorar gestión empresarial. También cooperativas con ventas promedio por asociado inferiores a 25.000 UF al año, lo cual se calcula con ventas totales de la cooperativa dividido por el número de asociados. Se excluyen las Cooperativas de Servicios Financieros. Dado que este servicio está dirigido tanto para emprendedores/as como para empresarios/as de un sector específico, los requisitos son diversos y deberán ser definidos por cada Dirección Regional en cada caso.

¿Cuáles son las etapas del Instrumento?

El instrumento se implementa a través de las siguientes etapas:



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

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

¿Cuáles son los indicadores del instrumento?

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

INDICADOR

Nuevos conocimientos, capacidades y/o habilidades.

FÓRMULA DE CÁLCULO

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

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



Promoción y Canales de Comercialización

Objetivo

Apoyar la participación de las micro y pequeñas empresas en ferias, eventos u otros espacios de comercialización, con el objeto de facilitarles una vitrina que contribuya a la promoción y comercialización de sus productos o servicios, y a la generación de relaciones de negocios sostenidas en el tiempo. Su ejecución puede ser regional o desde nivel central.

Fundamentación

Las empresas de menor tamaño necesitan acceso a los canales de promoción y comercialización, porque presentan debilidades en el ingreso a comercializar y ser conocidos en los mercados. Una alternativa puede ser ferias o eventos en espacios públicos o privados, o mecanismos para la generación de espacios de ventas virtuales.

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

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

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

¿En qué consiste?

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

¿Qué financia?

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

- Acciones de Marketing.
- Acciones previas de preparación y capacitación, de manera de asegurar un mejor aprovechamiento por parte de nuestros clientes.
- Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías.
- Mecanismos para la venta y difusión través de plataformas digitales y/o Redes Sociales

**Financiamiento
Ferias, Eventos u
otros Espacios de
Venta**



¿Quiénes pueden acceder?

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

Los interesados en acceder deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- Contar con permiso especial de venta, en caso de ser requerido por el S.I.I. (exigible en el momento previo a la realización de la feria).
 - Porcentaje de aporte empresarial en efectivo, en caso que corresponda.
 - Cumplir con los requisitos específicos establecidos por la D.R., en caso que corresponda.
- La D.R. gestionará instancias de evaluación de las empresas postulantes y podrá conformar un comité de evaluación con otros actores, previo a la Feria.

¿Cuáles son las etapas del Instrumento?



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

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

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

¿Cuáles son los indicadores del instrumento?

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

FÓRMULA DE CÁLCULO
 (Número de empresas beneficiarias que declaran aumento de cartera de clientes / Número total de empresas que participan en ferias y/o eventos de promoción) *100.
 (Número de empresas que declaran generación de nuevos contactos de interés/Número total de empresas que participan en ferias y/o eventos de promoción) * 100.
 (Número de empresas que declaran ampliación de cartera de proveedores / Número total de empresas que participan en ferias y/o eventos de promoción) * 100.
 Brecha porcentual (%) entre visitantes reales al evento / visitantes planificados/as en ferias y/o eventos de promoción.



Redes de Oportunidades de Negocios

Objetivo

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

Fundamentación

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

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

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

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

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

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



¿Quiénes pueden acceder?

Emprendedores/as, personas naturales y jurídicas con iniciación de actividades ante el SII en primera categoría, con una actividad económica coherente con la focalización, y ventas netas anuales inferiores o iguales a 25.000 UF (excluyendo las sociedades de hecho).

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

¿Cuáles son las etapas del Instrumento?



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

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

¿Cuáles son los indicadores del instrumento?

INDICADOR

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

FÓRMULA DE CÁLCULO

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

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



Selección Nacional de Pymes

Objetivo

Reconocer y premiar el orgullo de ser emprendedor en Chile, poniendo en valor, la labor que desarrollan las micro y pequeñas empresas en nuestro país, permitiendo además la generación de redes colaborativas y el intercambio de experiencias entre sus beneficiarios.

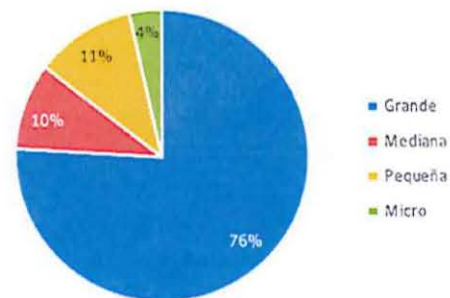
En el marco de este reconocimiento, cada empresa beneficiada podrá profundizar en conocimientos para la aplicación de estrategias de marketing digital, por medio de metodologías que permitan capacitar sobre temáticas de difusión y usabilidad digital, adquiriendo conocimientos sobre herramientas tecnológicas de era digital y redes sociales (como Facebook/Instagram), orientadas al fortalecimiento de su posicionamiento comercial.

Fundamentación

La Encuesta ELE 2017, informó que los ingresos por ventas generados por las micro y pequeñas empresas representaron un **14,6%**, mientras que las grandes empresas concentraron el **75,9%** del total de ingresos del periodo. (Figura: 1)

El informe también arrojó que la alta competencia, correspondió al principal factor de afectación al crecimiento de las empresas. Dado estos antecedentes, hoy se torna imperativo para las empresas de menor tamaño, requerir y buscar acceso a nuevos canales de promoción y comercialización de sus productos y servicios, con objeto de potenciar y aumentar la rentabilidad y tamaño de sus negocios.

Figura 1: Ingresos generados en 2017



Entre las principales dificultades que tienen estas empresas, está el acceder a nuevas oportunidades de negocio y mercados, donde las redes sociales se están constituyendo en un canal muy relevante de posibilidades para aumentar ventas y acceder a nuevos mercados. Por consiguiente, la difusión a través de medios digitales se transforma en una gran oportunidad para que las empresas de menor tamaño, logren mejorar su competitividad y posicionamiento comercial, fidelizando a sus consumidores e incrementado su cartera de clientes.

Igualmente, el perfil de consumidores hoy en día ha cambiado en cuanto a comportamiento y conocimiento hacia los productos y servicios que ofrece el mercado, donde su principal característica es ser clientes informados y actualizados en el uso de las nuevas tecnologías.

Por lo tanto, lo anterior sugiere a las micro y pequeñas empresas incorporar estrategias de Marketing Digital con costos acordes a su presupuesto, con objeto de hacer más rentables sus negocios junto con la oportunidad de competir apropiadamente en el mercado y así mantenerse actualizadas en el tiempo.

¿Quiénes pueden acceder?

Personas naturales o jurídicas con iniciación de actividades ante el SII, en primera categoría, con una actividad económica vigente y coherente con la focalización, y con ventas netas anuales demostrables inferiores o iguales a 25.000 UF.

Esta convocatoria tiene cobertura nacional y está focalizada en la participación de micro y pequeños empresarios de cualquier rubro que representen a todas y cada una de las regiones del país. Se excluyen servicios inmobiliarios y financieros.

¿En qué consiste?

Con el objetivo de vincular a las empresas beneficiadas con el Ecosistema Emprendedor, Sercotec a través de esta premiación otorgará:

Primera Votación

176
Semifinalistas
(11 Seleccionados por región)

Capacitación y asesoría en Marketing Digital y difusión en RRSS:

- ✓ Capacitación: Introducción al Marketing Digital, Google Analytics y buscadores, Facebook e Instagram Marketing.
- ✓ Asesoría difusión en RSS: Identificación público objetivo, definición estrategia de inversión y definición de canal, público y frecuencia de avisos.
- ✓ Asesoría para mejorar el posicionamiento comercial de las empresas beneficiadas en redes sociales.

Para estas prestaciones, SERCOTEC apoyará con un monto de hasta \$ 170.000, por beneficiario.

Segunda Votación

11
Finalistas
(Selección Nacional de Pymes)

Pasantía internacional en el ecosistema emprendedor:

- ✓ Participación como promotores del comercio internacional representado a las pequeñas y medianas empresas de Chile
- ✓ Financiamiento de gastos asociados a la participación en esta actividad, considerando pasajes, alojamiento y alimentación.
- ✓ Para esta prestación, SERCOTEC apoyará con un monto de hasta \$ 6.500.000, por beneficiario finalista.

Participación en campaña publicitaria:

- ✓ Promoción de las empresas, a través de los medios de difusión que SERCOTEC estime convenientes para destacar su importante rol como motor de nuestra economía.
- ✓ La campaña se realizará a contar de la formalización actual, hasta la formalización de la nueva convocatoria.



¿Cuáles son las etapas del Instrumento?



¿Cuáles son los criterios de selección de beneficiarios?

Los interesados, que previamente cumplan con los requisitos de admisibilidad, postularán a través del sitio:

www.seleccionnacionaldepymes.cl

Registrándose y publicando un video tipo "Elevator Pitch", para visualización de los votantes. La plataforma permitirá 11 preferencias por votante y en cada una de las 2 etapas de votación.



¿Cuáles son los indicadores del instrumento?

Indicadores que permiten medir el objetivo de la iniciativa:

Indicador: Porcentaje de usuarios que manifiestan sus preferencias sobre los videos ("Elevator Pitch") publicados por los postulantes del concurso, a través del sitio web del instrumento.

Fórmula de Cálculo: (Número de usuarios que al sitio web del instrumento y manifiestan su preferencia por algunos de los videos de los postulantes del concurso / Número total de usuarios que acceden al sitio web del instrumento) * 100

Indicador: Porcentaje de postulantes "efectivos" del concurso.

Fórmula de Cálculo: (Número de postulantes al concurso y que se adhieren a los requisitos que se establecen / Número de postulantes que accedieron al concurso vía sitio web concretando o no su postulación) * 100



Almacenes de Chile, Fondo Concursable Digitaliza Tu Almacén

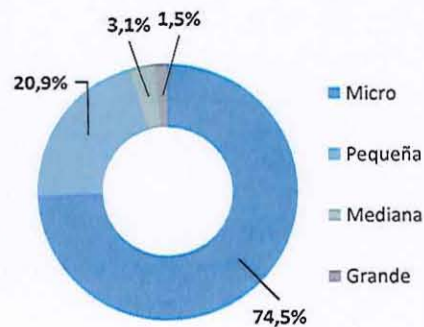
Objetivo

Fortalecer el crecimiento de los Almacenes de Chile a través de la implementación de un proyecto de acuerdo al formulario de postulación, en adelante “el proyecto”, el cual incluye financiamiento de inversiones y de acciones de gestión empresarial, entre éstas, el uso de tecnologías digitales que aporten nuevos conocimientos para la gestión del almacén y la captura de nuevas oportunidades de negocio.

Fundamentación

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

Las ganancias generadas por MIPES se concentran principalmente en los tramos de menores ingresos. Mientras el 48,8% obtiene ganancias de hasta \$257.500, sólo el 4,2% supera los \$2.250.000. La diferencia entre las MIPES de los tramos de menores y mayores ganancias se incrementa al considerar exclusivamente a mujeres, entre las cuales el 68,2% obtiene hasta \$225.000 y tan solo el 2,6% supera los \$2.250.000. En el caso de los microemprendimientos liderados por hombres, un 36,2% de ellos generan ganancias de hasta \$257.500, mientras que el 5,2% obtiene más de \$2.250.000. (Encuesta EME, 2017).



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

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

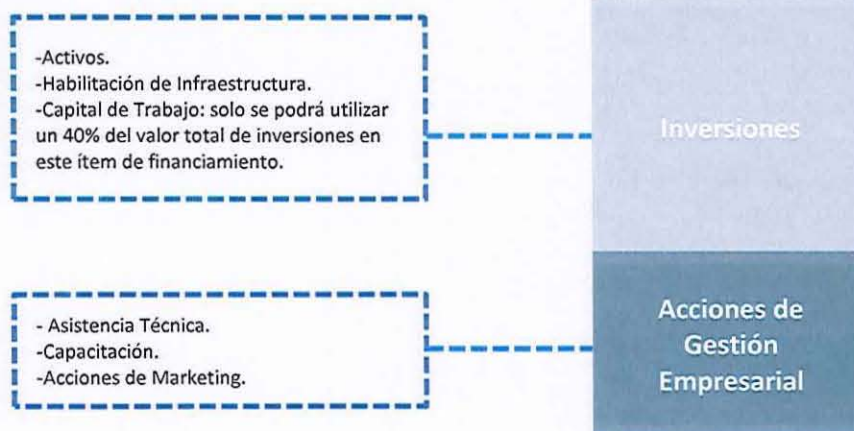
¿En qué consiste?

Consiste en el apoyo financiero, a través de un subsidio no reembolsable, que está destinado a la implementación de un proyecto de trabajo, que contemple acciones de gestión empresarial (capacitación, asistencias técnicas, otros) y financiamiento de inversiones. Entre estas el uso de tecnologías digitales que aporten nuevos conocimientos para la gestión del almacén y la captura de nuevas oportunidades del negocio.

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

¿Qué financia?

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



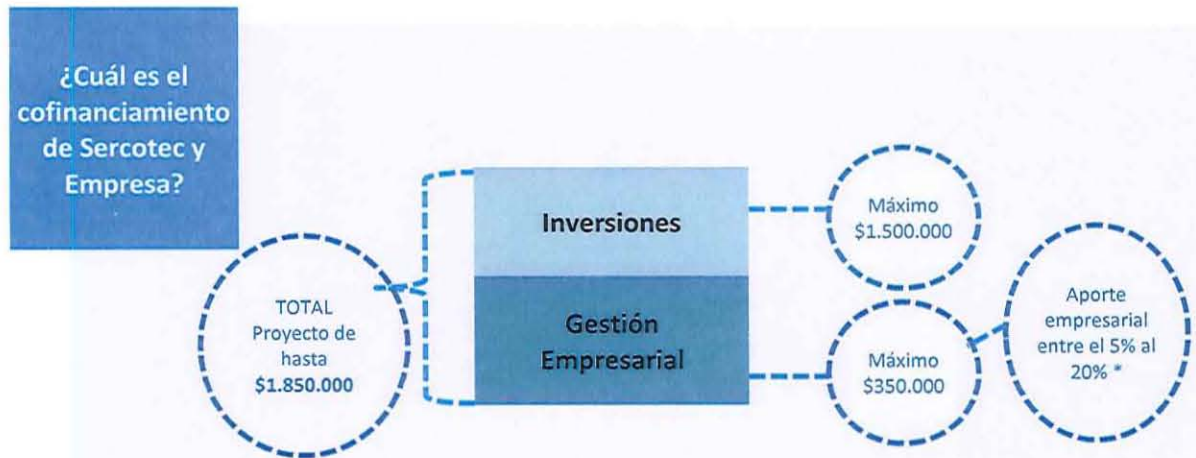
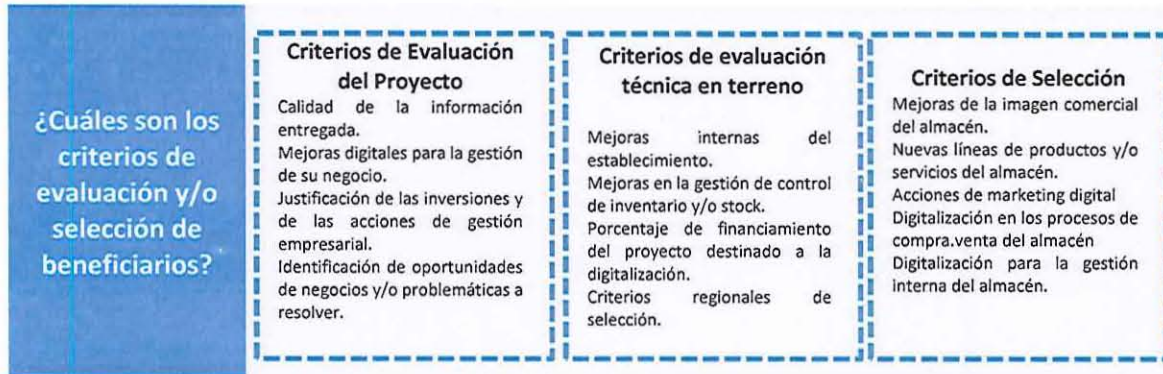
¿Quiénes pueden acceder?

Personas naturales o jurídicas, con iniciación de actividades en 1ra categoría, ante el Servicio de Impuestos Internos (*), que tengan ventas demostrables anuales inferiores a 5.000 UF y antigüedad superior a 12 meses.

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

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





2. PROGRAMA EMPRENDEDORES

Fichas de Instrumentos

Capital Semilla **Emprende** – Capital Abeja **Emprende** – Capital Adulto Mejor **Emprende**

Objetivo

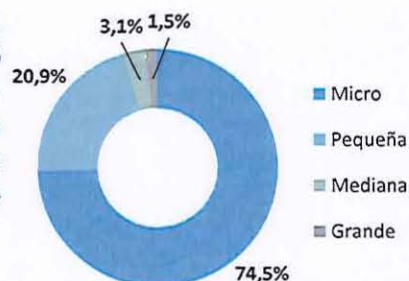
La creación de nuevos negocios con oportunidad de participación en el mercado a través de un plan de trabajo “para implementar una idea de negocio”, el cual incluye Acciones de Gestión Empresarial (para el desarrollo de competencias y capacidades) e Inversiones, y que se encuentre dentro de la focalización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

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

Fundamentación

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

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



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

¿En qué consiste?

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

Etapa de Formulación:

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

Etapa de Ejecución:

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

¿Qué financia?

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

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

Plan de inversiones

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

Plan de Acciones de Gestión Empresarial

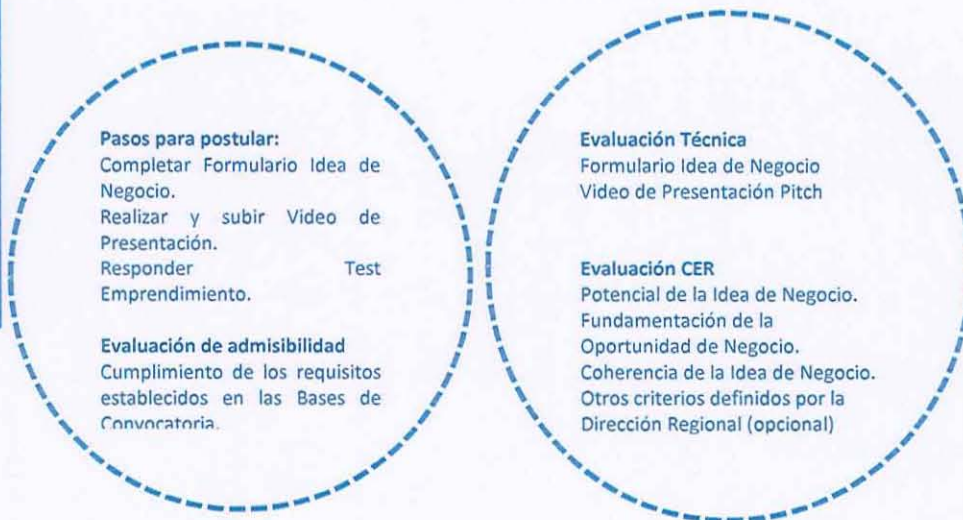
¿Quiénes pueden acceder?

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

¿Cuáles son las etapas del Instrumento?

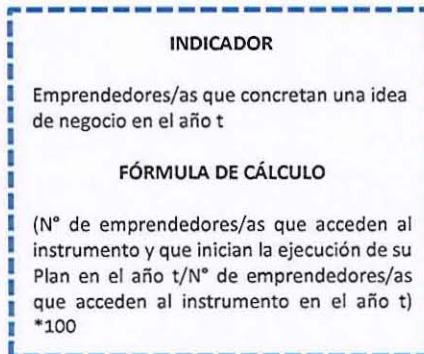


¿Cuáles son los criterios de evaluación y/o selección de beneficiarios?



¿Cuáles son los indicadores del instrumento?
 (Formulario H)

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



¿Cuáles son los indicadores del instrumento?
(Ficha E)

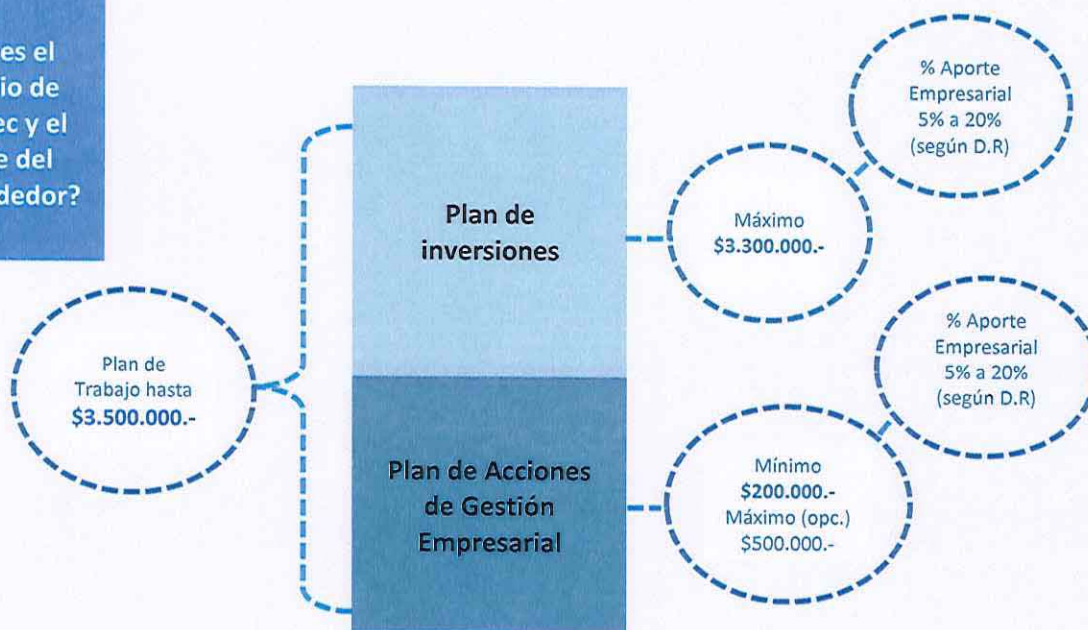
INDICADOR
Emprendedores/as que formalizan su negocio ante SII y que acrediten ventas

FÓRMULA DE CÁLCULO
(N° de emprendedores que formalizan su negocio ante SII y acreditan ventas en el año t+1/N° de emprendedores que participan del programa en el año t) *100.

INDICADOR
Sobrevivencia de empresas que se formalizaron como producto del programa.

FÓRMULA DE CÁLCULO
(N° de empresas que fueron formalizadas producto de la intervención del programa y que continúan con giro comercial vigente en el año t+2/N° de emprendedores que participan del programa en el año t) *100

¿Cuál es el subsidio de Sercotec y el aporte del emprendedor?



Punto Mipe, Servicio de Atención Integral a la Ciudadanía

Objetivo

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

Se busca responder consultas, reclamos y felicitaciones, entregar información de oferta institucional de Sercotec y brindar apoyo y orientación a las personas que lo soliciten, de manera presencial, telefónica y virtual, bajo protocolos de atención y contenidos proporcionados por el Servicio.

Fundamentación

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

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

En este escenario, podemos decir que es necesario corregir fallas de mercado, al ser las MIPE menos competitivas en comparación con las empresas medianas y grandes, donde la principal dificultad para 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 (1/3) de la población adulta del país manifiesta estar directamente relacionada con creación, desarrollo y administración de un negocio que nació a partir de la iniciativa emprendedora (GEM, 2016).

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

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



¿En qué consiste?

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

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

¿Quiénes pueden acceder?

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

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

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

FACTORES TÉCNICOS Y ECONÓMICOS:

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

¿Cuáles son los indicadores del instrumento?

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

- a) Cumplir con el 100% de la meta de cobertura establecida en las bases correspondientes a la dirección regional.
- b) Tener una nota promedio mínima de **6,0** en las evaluaciones realizadas por los usuarios a las atenciones presenciales a través de la encuesta de satisfacción.
- c) Tener una nota promedio mínima de **6,0** en las evaluaciones realizadas por los usuarios a las atenciones grupales (talleres y charlas) a través de la encuesta de satisfacción.
- d) Tener una evaluación promedio igual o superior al 70% de respuestas útil, muy útil y buena y muy buena en la encuesta de **satisfacción virtual**.



3. PROGRAMAS DIRIGIDOS A GRUPOS DE EMPRESAS ASOCIATIVIDAD

Fichas de Instrumentos

Juntos, fondo para negocios asociativos

Objetivo

Desarrollar y cofinanciar la implementación de un Plan de Trabajo, que tenga por objetivo capturar nuevas oportunidades de negocio de manera asociativa, y que contemple estrategias de negocio comunes y/o complementarias en una cooperativa o un grupo de tres o más empresas.

Estos proyectos pueden orientarse a la comercialización conjunta, o bien a la agregación de valor para productos ya desarrollados.

Fundamentación

El 84,8% de los microempresarios no participa en ningún tipo de asociación o trabajo colaborativo, mientras que conforme aumenta el tamaño de la empresa, este porcentaje disminuye (78,6% y 74,9% en pequeñas 1 y 2, respectivamente, ELE 2015, INE). Sólo el 2,7% de los microempresarios se asocia con sus distribuidores o proveedores para comprar insumos o materias primas, y a lo más el 2,9% se asocia con otras empresas para realizar capacitaciones (ELE4 2015, INE). A esto, se agrega que Chile presenta el menor porcentaje de confianza entre los países de la OCDE, pues el 12,8% de la población confía en los demás (Indicadores Sociales, OCDE, 2014) lo que, en principio, obstaculiza la disposición de trabajar asociativa o colaborativamente entre sus pares.

Uno de los aspectos que más importantes que más limitan el crecimiento de las empresas es la falta de financiamiento (27,3) y de clientes (24%) (EME4, 2015). Por otra parte, las exportaciones son nuevas oportunidades de mercado, dado la demanda limitada del país. En ese sentido, el 4,3% de las empresas exportó y el 1,5% lo realizó a través de intermediarios (3% grandes, 2,1% PYMES y 0,8% micro), ya que no cuentan con escalas suficientes para enfrentar directamente los mercados externos (ELE4, INE, 2016). Adicionalmente, en Chile existen 3.302 cooperativas, de las cuales 2.922 son susceptibles de ser atendidas por el programa (cooperativas campesinas, servicios, turismo, producción y trabajo) (DAES, 2017, Ministerio de Economía, Fomento y Turismo).



¿En qué consiste?

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

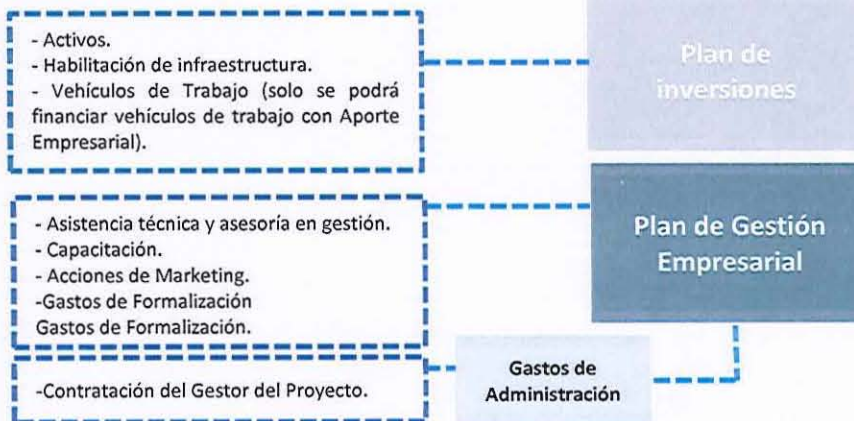
Los proyectos pueden tener una duración máxima de 3 años. La asignación de recursos será anual previa evaluación de cada proyecto, según corresponda.

El instrumento opera en 2 líneas de financiamiento: una para grupos de empresas y otro para cooperativas:



¿Qué financia?

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



¿Quiénes pueden acceder?

Grupos de **al menos 3 empresas**, 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.

Los proyectos conformados por grupos de empresas, deberán obligatoriamente constituir una nueva persona jurídica, cuya forma será definida en la etapa de formulación del plan de trabajo.

También pueden acceder cooperativas, que corresponden a organizaciones de carácter formal, motivadas por entregar una solución a sus necesidades de manera colectiva y co-participativa que se reúnen en razón de un objetivo común, con un fin productivo y/o de servicios, asimismo a aquellas organizaciones de carácter formal "cooperativas" que se encuentra reunidas de forma voluntaria para hacer frente a necesidades y aspiraciones económicas, sociales, bajo valores de ayuda mutua, solidaridad, responsabilidad, cooperación, que velan por brindar nuevos y mejores servicios a sus asociados además de desarrollar empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada.

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

¿Cuáles son las etapas del Instrumento?



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

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

¿Cuáles son los indicadores del instrumento?

Indicador:

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

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

¿Cuál es el cofinanciamiento de Sercotec y aporte empresarial?

Hasta 20 millones



% Aporte Empresarial
10% a 30%
(según D.R)

Línea Grupos de Empresas

Del ítem de inversiones, se debe destinar obligatoriamente un mínimo de 70% para inversiones grupales, y las acciones de gestión empresarial no pueden representar más de un 30% del total del proyecto.

Hasta 30 millones



% Aporte Empresarial
10% a 30%
(según D.R)

Línea Cooperativas

Las acciones de gestión empresarial no pueden representar más de un 30% del total del proyecto.

Fortalecimiento Gremial y Cooperativo

Objetivo

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

Fundamentación

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

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

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

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



¿En qué consiste?

Este instrumento se desarrolla en dos líneas de postulación on line:

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

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

¿Qué financia?

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

- Asistencia técnica y asesoría en gestión
- Capacitación
- Acciones de Marketing
- Activos
- Infraestructura
- Gastos de formalización
- Eficiencia energética y energías renovables
- Economía circular

Proyecto



¿Quiénes pueden acceder?

- Grupos de empresarios/as, organizaciones comunitarias funcionales, federaciones, confederaciones, asociaciones empresariales y gremiales, corporaciones, fundaciones conformadas por micro y pequeñas empresas.
- Grupo de micro y pequeñas empresas integrados por personas naturales y/o jurídicas con o sin iniciación de actividades ante el SII.
- Cooperativas, con iniciación de actividades ante el SII, cuyas ventas promedio por asociado sean menores a 25.000 UF, lo cual se calcula con las ventas totales divididas por el número de asociados, durante los últimos 12 (doce) meses.

¿Cuáles son las etapas del Instrumento?



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

EVALUACIÓN TÉCNICA

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

EVALUACIÓN CER

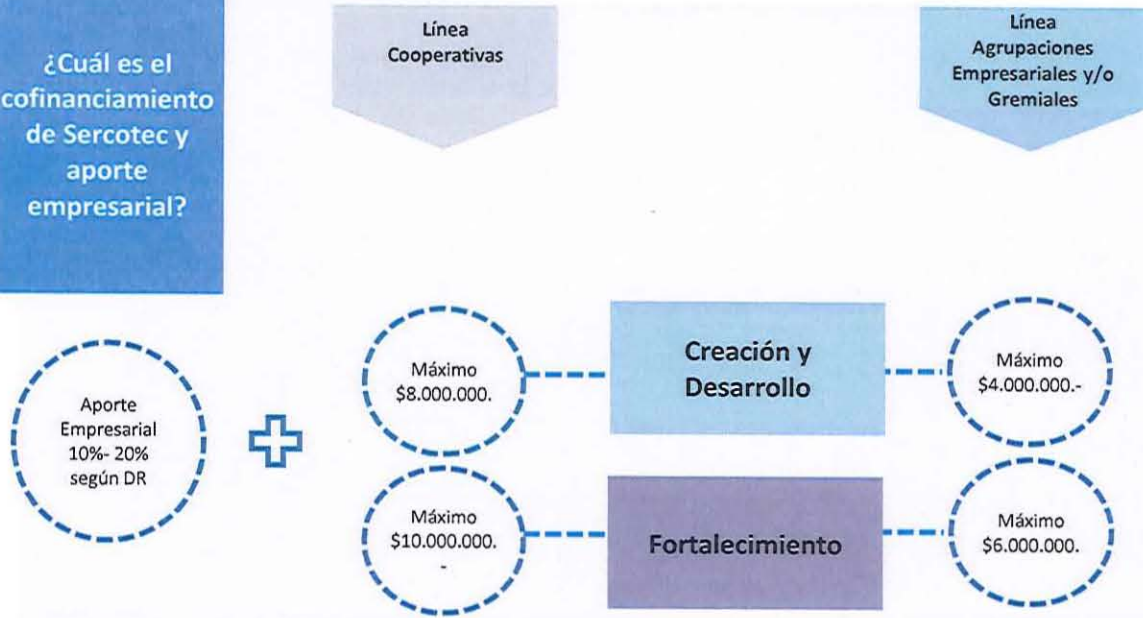
1. Conocimiento y apropiación del proyecto por la organización postulante.
2. Resultados del Proyecto.
3. Implementación del Proyecto.



¿Cuáles son los indicadores del instrumento?

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

¿Cuál es el cofinanciamiento de Sercotec y aporte empresarial?



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

Objetivo

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

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

Fundamentación

En Chile pueden conformarse dos tipos de asociaciones gremiales nacionales: Federación, que es una agrupación de al menos tres asociaciones gremiales; y Confederación, que es una agrupación de al menos 2 federaciones gremiales. De acuerdo a los registros de DAES (2016) del Ministerio de Economía, en Chile se encuentran constituidas y vigentes 85 federaciones y confederaciones de empresas, siendo mayoritariamente del sector agrícola (32%), transporte (20%), industria (18%), de servicios (15%) y de comercio (11%).

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

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

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



Este instrumento se desarrolla las siguientes acciones:

¿Qué financia?

<p>Prospección de mercado: Estudios, Catastros y Evaluaciones.</p>	<p>Plan de Inversiones: Activos fijos y Habilitación de infraestructura.</p>
<p>Acciones de Marketing: Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías, Ferias, exposiciones, eventos, Promoción, publicidad y difusión.</p>	<p>Gastos de Formalización: Gastos de constitución Nuevas cooperativas, Asociaciones gremiales, federaciones y confederaciones.</p>

¿Quiénes pueden acceder?

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

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

¿Cuáles son las etapas del Instrumento?



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

Criterios Evaluación técnica:

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

Viabilidad técnica del proyecto:

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

Aporte en efectivo adicional:

Monto del aporte en efectivo superior al mínimo.

Pertinencia de las acciones a desarrollar:

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

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

Resultados esperados deben ser acordes con lo descrito en objetivos y orientaciones del Programa.

Deben ir asociadas a nuevos servicios, mejoras en servicios existentes para los asociados.

Criterios Evaluación Jurado nacional:

Conocimiento y apropiación del proyecto por la organización postulante.

Resultados del proyecto.

Implementación del proyecto.



¿Cuáles son los
indicadores
del
instrumento?

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



Programa de Fortalecimiento de Barrios Comerciales

Objetivo

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

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



Fundamentación

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

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

¿Qué financia?

Los barrios comerciales podrán acceder a los siguientes beneficios:

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



¿Quiénes pueden acceder?

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

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

Etapas de operación

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

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

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

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

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

Identidad, imagen y comunicación

Mejoras de la oferta comercial

Mejoras del pequeño negocio

Urbanismo para el comercio

Entorno, seguridad y medio ambiente.

En ambas etapas, la asignación de recursos es directa a las organizaciones jurídicas a través de un contrato entre AOS y la organización.



Programa de Apoyo a las organizaciones de Ferias Libres

Objetivo

Promover el desarrollo integral e institucional de ferias libres del país en atención a sus problemáticas sectoriales, aportando a la identificación y la mejora de las condiciones en las que se desenvuelven las ferias libres.

Se espera el fortalecimiento organizacional, modernización de la oferta, estrechando la relación con la comunidad donde se insertan, mejorando su gestión empresarial y comercial.

Fundamentación

De acuerdo al 1er. Catastro Nacional de Ferias Libres (SERCOTEC, 2015), en el país existen 1.114 ferias libres con 113.112 puestos, que en su conjunto abastecen el 70% del mercado de frutas y verduras, y el 30% del mercado de pescado en Chile, donde el 76% son productos naturales y 21% procesados y semiprocesados.

El 85,5% de las ferias se encuentran en espacios públicos, en su mayoría puestos convencionales (carpa, estructura metálica y mesón). Dentro de los principales problemas del rubro se encuentra la infraestructura 20,5%, la competencia con coleros (16,2%), y ausencia de baños (12,7%), entre otros. Solo un 40% de los feriantes cuenta con estudios de educación media completa. El 31% del total le interesa capacitarse en ventas, 23% en administración y un 4% en internet. En términos de asociatividad, el 68% pertenece a algún sindicato y valoran la organización.

COMPONENTES DEL PROGRAMA

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

COMPONENTE Articulación y alianzas estratégicas para el fortalecimiento del entorno

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

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

COMPONENTE Fondo Concursable para el desarrollo de ferias libres

Subsidio dirigido a las Ferias Libres del país orientados a fortalecer la modernización, la asociatividad, gestión e innovación de las ferias, haciéndolas más atractivas y competitivas.



¿Quiénes pueden acceder?

Ferias Libres habilitadas para funcionar y nuevas ferias libres representadas a través de organizaciones legalmente constituidas como asociaciones empresariales, asociaciones gremiales, sindicatos de trabajadores independientes, organizaciones funcionales u otro tipo de organizaciones habilitadas jurídicamente, existentes al interior de la feria libre.

¿Cuáles son las etapas del fondo



¿Cuál es el cofinanciamiento de Sercotec y aporte empresarial?

TOTAL Máximo **\$30.000.000**
Definido por bases dependiendo del tipo de proyectos.

Aporte Feria al menos **10%**



4. PROGRAMAS ESPECIALES

Programas Emergencia Productiva

Objetivo

Corresponden a programas que surgen como respuesta a una situación crítica e inesperada que afecta negativamente a micro y pequeños empresarios de un determinado territorio, tales como desastres naturales (terremoto, erupción volcánica, tsunami, etc.), accidentes fortuitos (incendio, explosión, etc.) o emergencias productivas (crisis económicas regionales o nacionales), y que **buscan reactivar las actividades económicas interrumpidas o dañadas en el menor plazo posible.**

Fundamentación

Chile, debido a su gran extensión y características geográficas, es un país que presenta altas tasas de ocurrencia de desastres y situaciones de emergencia.

Entre los distintos agentes que determinan este tipo de situaciones se cuentan principalmente tormentas de agua y/o nieve, deslizamientos de tierra y lodo, sequías, granizadas, inundaciones, sismos y terremotos, erupciones volcánicas y tsunamis, que causan los denominados Desastres Naturales. Sin embargo, las situaciones de emergencia muchas veces son generadas por factores humanos, como accidentes fortuitos, incendios, desmanes, explosiones, derrames, entre otros. Por último, existe un tercer agente que puede generar una situación de emergencia productiva, como una crisis de un sector productivo o rubro específico, o una crisis financiera.

¿En qué consiste?

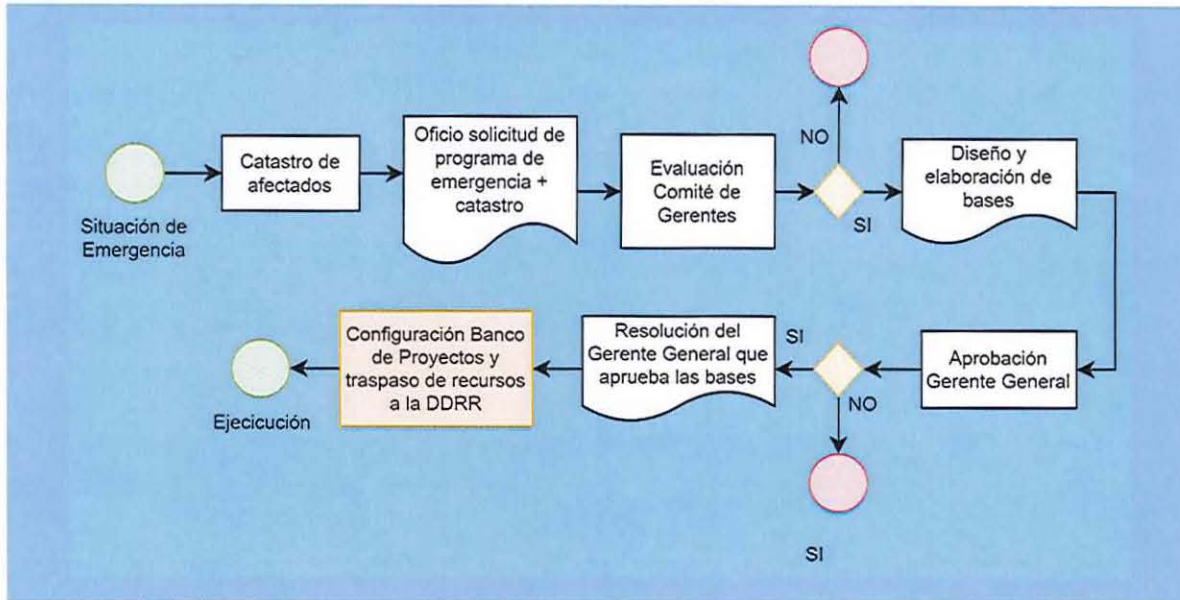
Es un incentivo o subsidio, que puede ser financiamiento y/o asistencia técnica, que permita a los empresarios afectados volver a poner en funcionamiento su unidad productiva rápidamente.

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

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



Flujo del proceso



Quiénes pueden acceder

Los Programas de Emergencia Productiva están dirigidos a las micro y pequeñas empresas con ventas netas inferiores a 25.000 UF al año, con inicio de actividades ante Servicio de Impuestos Internos en primera o segunda categoría, **cuyos negocios hayan sido afectados por la situación de emergencia.**

La condición de afectado por la situación de emergencia productiva, así como el nivel de pérdidas y las necesidades de cada empresa, debe ser identificada a través de un Catastro. Con el objeto de resguardar la transparencia y probidad del Programa, es de esperar que el catastro de afectados sea elaborado por un organismo externo, como la Intendencia, Gobernación Provincial, Municipalidad, u otra, y enviado formalmente a Sercotec a través de un Oficio. Esto no impide que Sercotec pueda participar activamente en el levantamiento de información, como parte de la Red de Fomento o de un Comité Regional de Emergencia.

Criterios de evaluación y selección

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

Programas Especiales de Fomento Productivo

Objetivos

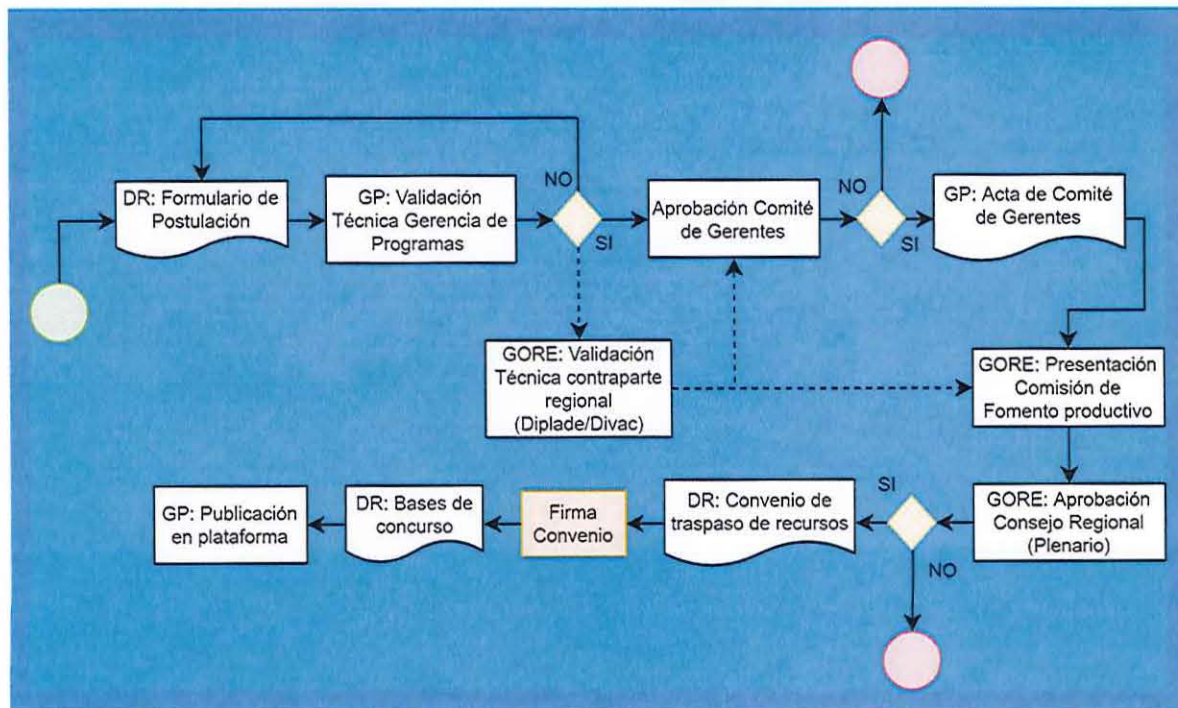
Los Programas Especiales de Fomento Productivo buscan apalancar y focalizar recursos, sea en un grupo objetivo de clientes, un sector económico productivo, en un territorio determinado, o en un objetivo o temática de interés, para dar solución a problemáticas particulares de las MIPes a nivel regional o territorial.

En qué consiste

Estos programas pueden ser ejecutados con fondos externos o propios, por las Direcciones Regionales o por las Gerencias de Nivel Central, y pueden ser de dos tipos:

- **Programas Especiales basados en la oferta regular:** Aquellos que mantienen objetivos, modalidad de operación y estructura de los instrumentos de la oferta regular, incluidos los procesos de agenciamiento, preparación, evaluación, selección y ejecución, y que se encuentran destinados principalmente a aumentar su cobertura.
- **Programas Especiales de diseño regional:** son programas diseñados por las Direcciones Regionales o por las Gerencias de Nivel Central, en aquellos casos en que la problemática a la cual se intenta dar solución no pueda ser resuelta de manera eficaz por los instrumentos de la oferta regular. Corresponden a programas que, si bien entregan subsidio, asesoría técnica, capacitación y/o fomentan redes asociativas, no operan necesariamente bajo el diseño y los protocolos de los instrumentos de la oferta regular de Sercotec.

Flujo del proceso



**Quiénes
pueden
acceder**

Personas naturales y jurídicas, con su iniciación de actividades ante el SII, con una actividad económica vigente y coherente con la focalización, y con ventas netas demostrables anuales menores o iguales a 25.000 UF. En cualquier caso, los requisitos de acceso dependerán del foco, los objetivos, y del modelo de operación, establecidos por el propio Programa.



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

COMUNÍQUESE



**CAROLINA UNDURRAGA SATTLER
GERENTE GENERAL
SERVICIO DE COOPERACIÓN TÉCNICA**



Distribución:

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