



RESOLUCIÓN N° 8863

Santiago 28 de enero 2013.

VISTO Y CONSIDERANDO:

Que, SERCOTEC es una Corporación de Derecho Privado, que tiene como misión promover y apoyar las iniciativas de mejoramiento de la competitividad de las micro y pequeñas empresas y fortalecer el desarrollo de la capacidad de gestión de sus empresarios.

Que de conformidad a lo dispuesto en el artículo decimosegundo letra a) de los Estatutos de SERCOTEC, corresponde al Directorio formular el plan general de trabajo al que deban ceñirse las actividades del Servicio; y por su parte el Gerente General detenta la facultad de dirigir las operaciones de la institución.

Que en dicho sentido, en la Sesión Ordinaria de Directorio N° 587, de fecha 11 de diciembre de 2012, se adoptó el Acuerdo N° 1448, que aprueba el marco programático general para el año 2013.

Que en atención a lo anteriormente expuesto, las necesidades del Servicio y las atribuciones que confieren los Estatutos vigentes, esta Gerencia General:

RESUELVE:

Dar curso y aprobación a la Guía de Servicios y Programas SERCOTEC 2013, que contiene la definición y descripción de la oferta institucional disponible para ciudadanos(as), emprendedores(as), micro y pequeñas empresas del país, cuyo texto se adjunta al presente instrumento.

ANÓTESE Y COMUNÍQUESE

Distribución:
Unidad Comunicaciones
Fiscalía
Gerencia Programas
Gerencia Gestión Territorial


JOSE LUIS URIARTE CAMPOS
Gerente General



**GUÍA DE SERVICIOS Y PROGRAMAS
SERCOTEC 2013 V.1**



Introducción

La presente guía es un documento de trabajo interno que contiene la definición conceptual de la oferta institucional de servicios y programas que SERCOTEC ofrece a sus distintos tipos de clientes/as para el período 2013.

Esta guía ha sido elaborada de manera colaborativa, contando con la participación de las distintas Unidades del Nivel Central y las Direcciones Regionales. Para ello se llevó a cabo un proceso de evaluación e identificación de espacios de mejora respecto al modelo implementado durante el año 2012, que involucró a toda la institución.

Los principales cambios que se han incorporado para el próximo período buscan asegurar un mayor impacto de nuestros servicios y programas en los empresarios/as que acceden a ellos, junto con la entrega de una oferta institucional simple y coherente, que a través del desarrollo de actividades escalonadas entre sí (modelo línea de tiempo), les permita aumentar su competitividad en el mercado.

Para cumplir con lo anterior, nuestra oferta institucional sigue estando diferenciada para emprendedores/as, micro y pequeños empresarios/as, con el foco puesto en la empresa (unidad de negocio), el empresario/a (quien gestiona la empresa), y el entorno (donde nacen y se desarrollan las empresas).

Este año 2013, en el contexto del avance en el proceso de descentralización que nuestra Institución ha comprometido al 2014, es que los Servicios de Transferencia Directa de Recursos considerarán en su etapa de selección la invitación a participar a la Autoridad Regional, entendiendo como tal a; Seremi de Economía, Jefes o Directores Regionales de Servicios, Representantes del Gobierno Regional, u otros ad hoc, como aporte a este proceso de asignación de recursos regional.



SERCOTEC 2013

El modelo de apoyo que SERCOTEC brinda a emprendedores/as, micro y pequeños empresarios/as en el período 2013, se basa en el desarrollo de Servicios de Transferencia Directa de Recursos, Servicios de Desarrollo Empresarial, Programas de Entorno, Programas Complementarios y Programas Especiales.

1. Oferta Regular 2013

•Servicios de Transferencia Directa de Recursos

Corresponden a servicios cofinanciados que buscan generar acciones necesarias para incrementar la competitividad de micro y pequeñas empresas, que por esta vía logren capturar y desarrollar oportunidades reales de mercado.

Tienen como objetivo atender directamente las necesidades de profesionalización, desarrollo de mercados, asociatividad, financiamiento e inversión, de emprendedores/as y micro y pequeñas empresas que se encuentran en una etapa de nacimiento, crecimiento y/o consolidación de sus negocios.

Se caracteriza por constituir una oferta permanente de apoyo directo sobre las empresas que acceden a ella.

Estos programas podrán focalizarse en función de un grupo objetivo de clientes (mujeres, pueblos originarios, jóvenes u otro.), un sector económico productivo (artesanía, turismo, comercio, etc.) y/o un territorio determinado (provincia, comuna, valle, etc.). Para este año 2013, se implementarán dos programas dirigidos especialmente a mujeres, denominado "Capital Semilla Abeja Empresa" y "Capital Semilla Abeja Emprendimiento", estos programas flexibilizan ciertos requisitos de entrada, redefine los montos de financiamiento y ajusta la metodología de evaluación, dichos ajustes están detallados en los respectivos protocolos de implementación.

•Servicios de Desarrollo Empresarial

Corresponden a servicios que buscan disminuir brechas de competitividad de emprendedores/as y empresarios/as que recién inician o desarrollan sus ideas de negocios, junto con poner a su disposición información y orientación para su desarrollo empresarial.

Estos servicios se encuentran orientados a los siguientes ámbitos: asistencia técnica, asesoría en gestión empresarial, capacitación y formación, fomento de la asociatividad, transferencia de conocimientos, y promoción y difusión de productos y servicios.

Se caracterizan por constituir una oferta diferenciada a nivel regional, de apoyo directo sobre los empresarios/as que acceden a ella.

•Programas de Entorno

Estos programas buscan mejorar las condiciones del entorno en el que surgen y se desarrollan las MIPE. Constituyen una acción directa o indirecta de SERCOTEC sobre sus clientes, y se puede realizar a través o en conjunto con otras instituciones públicas y/o privadas.

Programa de creación y fortalecimiento de asociaciones de micro y pequeños empresarios/as: Este concurso regional busca formalizar a grupos de empresarios/as y asociaciones funcionales, así como fortalecer la asociatividad y capacidad de gestión de nuevos y mejores servicios de las asociaciones gremiales y/o empresariales.



Programa Ferias Libres: Este concurso regional que busca modernizar las ferias pasa formar a parte de los programas de apoyo o complementarios a la MIPE. De esta forma se ordena nuestra oferta y los impactos que de ella se esperan.

Programa de Articulación Público Privada: programa que en base a la ejecución de proyectos concretos busca aumentar la competitividad de grupos de empresarios, sobre la base de un trabajo articulado y coordinado entre los empresarios, SERCOTEC y actores públicos y/o privados relevantes para el desarrollo económico territorial. Utilizando los ámbitos de acción tradicionales del Servicio, su característica principal radica en cómo se gestan estas acciones de articulación, convocando y motivando a distintos actores, apalancando recursos y responsabilidades, y relevando las particularidades de las MIPes que participan de ella.

2. Programas Especiales

Se incluyen en esta categoría:

Programas de Emergencia Productiva: Corresponden a programas que surgen como respuesta a una situación crítica e inesperada que afecta negativamente a emprendedores/as y empresarios/as de un determinado territorio, tales como desastres naturales o accidentes fortuitos, y programas de reconversión laboral. Son diseñados por indicación directa de Gerencia General, ya que responden a la política institucional de SERCOTEC.

Programas Especiales de Fomento Productivo: Corresponden a programas que buscan focalizar recursos, ya sea en un grupo objetivo de clientes (mujeres, indígenas, estudiantes, etc.), en un sector económico productivo (artesanía, turismo, comercio, etc.) o en un territorio determinado (provincia, comuna, valle, etc.), y que por tanto, no necesariamente se ajustan a las definiciones y protocolos de los programas regulares contenidos en la Guía de Servicios y Programas de SERCOTEC. Pueden ser ejecutados por las Direcciones Regionales o por las Unidades del Nivel Central, con recursos propios o externos (FNDR por ejemplo, convenios de cooperación interinstitucionales, por ejemplo).



Oferta Regular SERCOTEC 2013

La Empresa: A través de la transferencia directa de recursos	<ol style="list-style-type: none">1. Iniciativas de desarrollo de Mercados.2. Capital Semilla Línea Financiamiento Empresa3. Capital Semilla, Línea de Financiamiento Emprendedores
El Empresario: A través de la Transferencia de conocimientos y habilidades empresariales	<ol style="list-style-type: none">4. Asesorías y Servicios Empresariales5. Formación Empresarial6. Redes de Oportunidades de Negocios7. Promoción y Canales de Comercialización
El Entorno: Mejorando las condiciones en que las empresas crecen y se desarrollan	<ol style="list-style-type: none">8. Programa de Creación y Fortalecimiento de Asociaciones de Micro y Pequeñas Empresas.9. Programa de Ferias Libres10. Programa Iniciativas de Desarrollo Territorial



➔ Iniciativas de Desarrollo de Mercado

Para empresas que crecen juntas

En qué consiste:

Fondo concursable no reembolsable, que busca capturar oportunidades reales de negocios y que pueden ser obtenidas, solo a través de la ejecución de proyectos colectivos orientados al logro de resultados tangibles de competitividad empresarial. Estos proyectos pueden corresponder a Iniciativas de Comercialización, Iniciativas de Integración Comercial (vendiendo juntos/comprando juntos) o Desarrollo de Nuevos Productos o Servicios.

👤 A quién está dirigido

A Micro y pequeñas empresas con iniciación de actividades ante SII, que estén actualmente en funcionamiento y que deseen agruparse para capturar una oportunidad de negocios que cada una por sí sola no podría aprovechar.

💰 Qué financia

El aporte de SERCOTEC puede llegar hasta \$6.000.000 por empresa, con un tope máximo de \$30.000.000 por proyecto. Por su parte el grupo de empresarios/as deberá cofinanciar al menos el 20% sobre el aporte de SERCOTEC, en efectivo. Este cofinanciamiento puede ser utilizado en los mismos ítemes que el subsidio (los que son detallados en el párrafo siguiente) y además podrá ser destinado a capital de trabajo, como también a la compra de vehículos de trabajo

IDM busca financiar proyectos de carácter integral, que contemplen a lo menos dos de los siguientes ítemes de gastos: estudios, catastros y evaluaciones; asistencia técnica y asesoría en gestión; capacitación; misiones comerciales y/o tecnológicas; ferias de exposición y eventos; promoción, publicidad y difusión; materias primas; e inversiones en activos productivos, activos de funcionamiento y para el caso de propietarios, comodatarios o usufructuarios en habilitación de infraestructura, no obstante aquellos postulantes que tengan la calidad de arrendatarios, solo podrán destinar hasta un 30% del valor total del proyecto a este ítem.

Se evaluará positivamente aquellos proyectos donde el gasto asociado a cada ítem no exceda el 50% del monto total neto del proyecto, de manera de configurar proyectos integrales constituidos por un conjunto de diversas actividades.

Para facilitar la administración del proyecto, el Jurado Regional podrá autorizar la contratación, por parte de los empresarios, de un coordinador de proyectos hasta por un 5% del monto total neto del proyecto.

En el caso que el proyecto pretenda impactar el indicador "conformar legalmente una agrupación", se podrá destinar hasta un 5% del monto total neto del proyecto para cubrir los gastos de formalización de la agrupación.

En todos los casos, La Gerencia de Programas podrá autorizar la recomendación del Jurado Regional, para aumentar el monto del proyecto hasta en un 25%, por sobre el monto inicial asignado.

Asignación presupuestaria 24.01.139

🕒 Cuándo postular

En los plazos estipulados para el o los llamado a concurso.

👉 Cómo postular

A través del formulario de postulación en www.sercotec.cl.

👤 Principales requisitos

- Grupos de micro y/o pequeños empresarios/as (a lo menos dos) mayoritariamente de la región, con iniciación de actividades ante SII en primera o segunda categoría y ventas demostrables en el último ejercicio tributario, con al menos 12 meses de antigüedad contados desde la fecha de cierre de las postulaciones, ya sea como persona natural o jurídica, excluyendo las sociedades de hecho. Cuando se trate de tres o más empresas postulantes, una de ellas podrá postular con, a lo menos, 6 meses de antigüedad y/o tributar en segunda categoría.



Consideraciones:

Las Iniciativas de Desarrollo de Mercados (IDM) son proyectos de carácter integral, ya que actúan directamente sobre las condiciones y habilidades de los empresarios/as, sobre las condiciones internas de la empresa y sobre las relaciones de cooperación empresarial. Las IDM representan la esencia del quehacer de SERCOTEC, en ellas es posible observar los tres ámbitos de intervención institucional.

De existir recursos disponibles, las IDM podrán incorporar la contratación de una consultoría, orientada a fortalecer la calidad técnica de los proyectos postulados, como también para mejorar y potenciar la implementación de los proyectos adjudicados. Se espera que esta última, complemente y potencie el seguimiento que realizan las DRR.

Las IDM son seleccionadas en una instancia o etapa denominada Jurado Regional, en ésta los postulantes presentan al Jurado el proyecto que postulan para su financiamiento. El Jurado Regional tiene, entre otras, facultades de ajustes presupuestarios de los proyectos, las que han sido definidas en el protocolo de implementación.

- Deberá contar con todos los permisos sectoriales según corresponda al giro de la empresa (exigible al momento de la etapa de evaluación en terreno). Será requerida la resolución sanitaria para todos los negocios que la Seremi de Salud así lo exija.

- Si una persona natural o jurídica tiene participación en otra persona jurídica postulante, no podrá postular al mismo proyecto.

Criterios de selección

- Descripción y verificación de la oportunidad de negocio que se desea capturar.
- Resultados esperados.
- Número y calidad de las acciones a desarrollar (integralidad del proyecto).
- Factibilidad técnica.
- Coherencia del proyecto con ejes estratégicos regionales o territoriales. Considerar los sectores productivos con posibilidad de mayor desarrollo.
- Vínculos con otras instituciones u organismos públicos para complementar recursos.
- Criterios regionales de evaluación. Las DRR podrán establecer sus propios criterios regionales de selección, los que podrán tener una ponderación máxima de un 30% sobre el total de criterios.

Indicadores a medir

El éxito de cada proyecto se deberá medir en base al cumplimiento de alguno de los siguientes indicadores:

- Nuevos clientes.
- Nuevos mercados (nuevos canales de comercialización).
- Nuevos productos o servicios.
- Incorporación de tecnologías para el aumento de la productividad y competitividad.
- Reducción de costos.
- Incremento de ventas.



→ Capital Semilla Empresas

En qué consiste:

Fondo concursable no reembolsable, que busca el crecimiento y/o la consolidación de micro y pequeñas empresas, el desarrollo de nuevos mercados y/o consolidación en los actuales, así como el fomento a la innovación de productos, servicios y/o procesos.

Consideraciones:

Tal como es señalado en el apartado *Cómo Postular*, las Direcciones Regionales implementarán un Programa de Asistencia a la Postulación. El propósito de este programa es hacer más corto y eficiente todo el proceso de envío de planes, y donde la participación del postulante en el programa, será de carácter voluntario.

Para dar cumplimiento al sentido de esta asistencia, ella deberá estar disponible a todo aquel postulante que haya aprobado la fase de diagnóstico. Por esto, cada DR diseñará una "ruta óptima de asistencia", la que deberá ser recorrida por la empresa consultora, asegurando su presencia en las comunas y/o localidades apartadas definidas por la Dirección Regional.

Los contenidos generales del programa de asistencia y otros aspectos relevantes, se encuentran disponibles en el protocolo de implementación del programa Capital Semilla Empresa.

A quién está dirigido

Micro y pequeñas empresas con iniciación de actividades ante SII, con al menos 12 meses de antigüedad, que se encuentren en etapa de crecimiento o consolidación de sus negocios, y que a través de la generación de un proyecto, potencien o complementen su negocio actual.

Qué financia

Montos variables entre \$3.000.0000 y \$6.000.0000, según el Plan Empresa presentado por cada postulante. Por su parte, cada empresario debe cofinanciar al menos el 20% del monto solicitado a SERCOTEC, en efectivo. Este cofinanciamiento puede ser utilizado en los mismos ítemes señalados para el subsidio, también podrá ser destinado a Promoción, publicidad y difusión, y a la compra de vehículos de trabajo en un 50% del subsidio. Además, podrá destinarse hasta un 30% de este aporte al ítem materias primas.

Con el monto de subsidio se podrán financiar los siguientes ítemes de gastos; promoción, publicidad y difusión, asesoría técnica y de gestión (donde no se podrá financiar más de un 20% del valor neto total del proyecto), inversiones en activos productivos, activos de funcionamiento, capital de trabajo (nuevos arriendos asociados al proyecto y Remuneraciones), este último ítem no podrá superar el 40% del valor neto total del proyecto. Solo para el caso de propietarios, comodatarios o usufructuarios podrá destinarse a la habilitación de infraestructura y para aquellos postulantes que tengan la calidad de arrendatarios, podrán destinar hasta un 30% del valor total del proyecto a este ítem.

Asignación presupuestaria 33.01.001

Cuándo postular

En los plazos estipulados por el llamado a concurso.

Cómo postular

Los interesados deberán registrarse en la Web de SERCOTEC, y posteriormente someterse a un diagnóstico de capacidades y habilidades empresariales en línea. Aquellos postulantes que resulten mejor evaluados en la etapa diagnóstica, podrán postular su proyecto completando el "Plan Empresa". Durante el período de postulación del Plan Empresa, SERCOTEC ofrecerá un Programa de Asistencia a la Postulación, el que es de carácter voluntario y está orientado a brindar apoyo para mejorar la calidad de los proyectos postulados. Además, esta asistencia informará al postulante sobre las implicancias que tiene la adjudicación del subsidio de SERCOTEC, ya sea en términos de aportes empresariales, plazos y forma de rendición, entre otros.

Principales requisitos

Los interesados en postular deberán cumplir con todos los requisitos detallados en las bases de concurso, entre las que destacan las siguientes:

- Ser micro o pequeño empresario/a, con iniciación de actividades ante SII en primera categoría y ventas demostrables en el último ejercicio tributario, con al menos 12 meses de antigüedad, ya sea como persona natural o jurídica, excluyendo las sociedades de hecho.
- Deberá contar con todos los permisos sectoriales según corresponda al giro de la empresa (exigible al momento de la etapa de evaluación en terreno). Será requerida la resolución sanitaria para todos los negocios que la Seremi de Salud así lo exija.



Jurado Regional: Además de ponderar en un 20% la evaluación de este jurado, su función principal es dar legitimidad al proceso de evaluación.

Serán atribuciones del Jurado Regional:

-Evaluar la totalidad de proyectos que han llegado a esta etapa, de acuerdo a pauta de evaluación presente en protocolo de implementación.

-Ajustar montos de subsidios y de aporte empresarial, de aquellos proyectos en que el proceso de evaluación previo, indique que éstos están sobre o subdimensionados, o bien, que la disponibilidad presupuestaria así lo obligue.

-Siempre y cuando se detecte una deficiente evaluación de gabinete y/o terreno del proyecto postulado, que no permita dar cuenta de la realidad del proyecto en concurso, el jurado de manera unánime podrá determinar la eliminación del proyecto en concurso.

-En el caso que una persona natural sea el representante legal de dos empresas postulantes al mismo concurso, sólo podrá verse beneficiada una de las empresas que representa.

Es rol de la Dirección Regional, resguardar que estos ajustes, en ningún momento, contravengan las bases del concurso.

- No haber sido ganador(a), los años 2011 o 2012 de cualquiera de los concursos de Capital Semilla Empresa, independiente de la fuente de origen de los fondos.
- No haber sido ganador(a) de un concurso Capital Semilla Empresa financiado con fondos apalancados o en administración durante el año 2013.
- Tener un puntaje igual o superior a 6.036 puntos en la ficha de protección social (Ficha CAS) de Mideplan.

Criterios de selección

De acuerdo cada uno de los criterios contenidos en las siguientes etapas normadas en las bases técnicas del concurso.

- Resultados del Diagnóstico de capacidades y habilidades empresariales.
- Evaluación del Plan Empresa en gabinete por una consultora externa 35%, según bases técnicas
- Evaluación del Plan Empresa en terreno 45%, según bases técnicas.
- Evaluación del Plan Empresa por jurado regional 20%, según bases técnicas.

Indicadores a medir

El éxito de cada proyecto se deberá medir en base al cumplimiento de alguno de los siguientes indicadores:

- Generación de nuevos empleos.
- Reducción de costos.
- Incremento de ventas.
- Nuevos clientes.
- Acceso a nuevos canales de comercialización
- Implementación de nuevos servicios o productos.
- Adquisición de activos tecnológicos, para el aumento de la productividad y/o competitividad

En la etapa de evaluación en terreno, será posible, en conjunto con el postulante, redefinir los indicadores que éste ha comprometido al momento del envío de su Plan Empresa.



En qué consiste:

Fondo concursable que busca promover, tanto la creación de nuevos negocios, como el fortalecimiento de aquellos que están en una etapa inicial. Esto se realiza, a través de la entrega de un financiamiento inicial no reembolsable y de un proceso de acompañamiento y asesoría para el emprendimiento de carácter obligatorio. El proceso de acompañamiento y asesoría busca, no solo asegurar la correcta utilización de los recursos adjudicados, sino que ser además, la instancia práctica donde el adjudicatario mejora sus conocimientos y capacidades empresariales; de gestión comercial, de producción, gestión interna, gestión para la generación de redes y manejo de TICs. Se espera también, que este acompañamiento, trabaje con el adjudicatario, aquellas habilidades empresariales necesarias para optimizar los resultados de la empresa; capacidad de aprendizaje, motivación, liderazgo y capacidad de negociación.

Consideraciones:

Tal como es señalado en el apartado Cómo Postular, las Direcciones Regionales implementarán un Programa de Asistencia a la Postulación. El propósito de este programa es hacer más corto y eficiente todo el proceso envío de planes, y donde la participación del postulante en el programa, será de carácter voluntario.

Para dar cumplimiento al sentido de esta asistencia, ella deberá estar disponible a todo aquel postulante que haya aprobado las fase diagnóstica y que desee utilizarla.

Por esto, cada DR diseñará una "ruta óptima de asistencia", la que deberá ser recorrida por la empresa consultora, asegurando su presencia en las comunas y/o localidades apartadas definidas por la Dirección Regional.

→ Capital Semilla Emprendedores

‡ A quién está dirigido

Está dirigido a emprendedores que sólo cuentan con una idea de negocio que requiera un financiamiento inicial para materializarla, y personas naturales o jurídicas con ventas netas menores a 25.000 UF al año, que hayan iniciado actividades ante SII en primera categoría con menos de 12 meses de antigüedad.

Se subdivide en 2 Líneas:

- a. Capital Semilla Ideas de Negocio
- b. Capital Semilla Emprendimiento (Negocios en marcha)

💰 Qué financia

Montos variables entre \$1.000.000 y \$2.000.0000, según el Plan Emprende presentado por cada postulante.

Por su parte cada postulante debe cofinanciar al menos el 30% sobre el aporte de SERCOTEC, en efectivo. Este cofinanciamiento puede ser utilizado en los mismos ítemes que los señalados para el subsidio, además podrá ser destinado a la adquisición de vehículos de trabajo y materia prima, siempre y cuando este último ítem no supere el 30% del proyecto.

Con el monto de subsidio se podrán financiar los siguientes ítems de gastos: inversiones en activos productivos, inversiones en activos de funcionamiento; gastos de formalización, habilitación de infraestructura, asistencia técnica y en gestión; acciones de marketing, capital de trabajo, el que incluye nuevos arriendos asociados al proyecto y nuevas remuneraciones del personal y materias primas y materiales. El ítem capital de trabajo no podrá superar el 40% del valor total del proyecto.

El ítem asistencia técnica y en gestión, no podrá superar el 20% del monto total del proyecto. Por último, para el caso de propietarios, comodatarios o usufructuarios podrá destinarse a la habilitación de infraestructura, no obstante para aquellos postulantes que tengan la calidad de arrendatarios o usuarios autorizados, sólo podrán destinar hasta un 30% del valor total del proyecto a este ítem.

Asignación presupuestaria 24.01.142

⌚ Cuándo postular

En los plazos estipulados por el llamado a concurso.

👍 Cómo postular

Los interesados deberán registrarse en la Web de SERCOTEC, y posteriormente someterse a un diagnóstico de medición del potencial empresarial que se desarrolla en línea. Aquellos postulantes que resulten mejor evaluados en la etapa diagnóstica, podrán postular su proyecto completando el "Plan Emprende". Durante el periodo de postulación del Plan Emprende, SERCOTEC ofrecerá un Programa de Asistencia voluntario, orientado a brindar apoyo para mejorar la calidad de las ideas postuladas, orientar sobre la etapa de entrevista personal y preparar al postulante para una adecuada comunicación de su proyecto al Jurado.

Además, esta asistencia informará al postulante sobre las implicancias que tiene la adjudicación del subsidio de SERCOTEC, ya sea en términos de aportes empresariales, plazos y forma de rendición, entre otros.



Los contenidos generales del programa de asistencia y otros aspectos relevantes, se encuentran disponibles en el protocolo de implementación del programa Capital Semilla Emprendedores.

Entrevista personal: Esta etapa es reubicada en el flujo general del proceso de postulación, quedando situada de tal forma, que pasa a ser el último filtro previo a la sesión del Jurado Regional.

Jurado Regional: Además de ponderar en un 20% la evaluación de este jurado, su función principal es dar legitimidad al proceso de evaluación.

Serán atribuciones del Jurado Regional:

-Evaluar la totalidad de proyectos que han llegado a esta etapa, de acuerdo a pauta de evaluación presente en protocolo de implementación.

-Ajustar montos de subsidios y de aporte empresarial de aquellos proyectos en que el proceso de evaluación previo, indique que éstos están sobre o subdimensionados, o bien, que la disponibilidad presupuestaria así lo obligue.

-Siempre y cuando se detecte una deficiente evaluación de gabinete y/o terreno del proyecto postulado, que no permita dar cuenta de la realidad del proyecto en concurso, el jurado de manera unánime podrá determinar la eliminación del proyecto en concurso.

-En el caso que una persona natural sea el representante legal de dos empresas postulantes al mismo concurso, sólo podrá verse beneficiada una de las empresas que representa.

Es rol de la Dirección Regional, resguardar que estos ajustes, en ningún momento, contravengan las bases del concurso.

Principales requisitos

Los interesados en postular deberán cumplir con todos los requisitos detallados en las bases de concurso, entre las que destacan las siguientes:

Línea Ideas de Negocio:

- Ser Emprendedor, sin inicio de actividades ante el SII en Primera Categoría.

Línea Negocios en Marcha:

- Ser Micro o Pequeña Empresa, persona natural o jurídica, con inicio de actividades ante el SII en Primera Categoría, con una antigüedad menor a 12 meses, contados desde la fecha de cierre a la etapa de postulación.

Además, para ambas líneas:

- No haber sido ganador(a), los años 2011 o 2012 de cualquiera de los concursos de Capital Semilla Emprendimiento, independiente de la fuente de origen de los fondos.
- No haber sido ganador(a) de un concurso Capital Semilla Emprendimiento financiado con fondos apalancados o en administración durante el año 2013.
- Tener un puntaje igual o superior a 6.036 puntos en la ficha de protección social (Ficha CAS) de Mideplan.

Criterios de selección

De acuerdo a cada uno de los criterios contenidos en las siguientes evaluaciones normadas en las bases técnicas del concurso.

- Resultados del diagnóstico de potencial empresarial. Para el año 2013, se ha incorporado un criterio de discriminación positiva, para todos los postulantes que no tengan inicio de actividades, ya sea en primera o segunda categoría.
- Evaluación del Plan Emprende 35%, según bases de postulación.
- Entrevista personal de potencial empresarial 45%, según bases de postulación.
- Presentación del Plan Emprende al jurado 20%, según bases de postulación.

Indicadores a medir

El éxito de cada proyecto se deberá medir en base al cumplimiento de alguno de los siguientes indicadores:

- Inicio de actividades ante SII.
- Porcentaje de Empresas nuevas con ventas.



➔ Asesorías Empresariales

👤 A quién está dirigido

Ser micro o pequeño empresario/a, con iniciación de actividades ante SII (excluyendo Sociedades de Hecho), con necesidades en ámbitos de gestión interna, gestión comercial, gestión productiva o de servicios. Excepcionalmente podrá dirigirse a emprendedores/as que deseen constituir una empresa jurídica.

💰 Qué financia

SERCOTEC financia como máximo el 70% del valor total del Servicio de Asesoría técnica individual o grupal; y el empresario/a co-financia a lo menos el 30% en efectivo.

Para realizar una estimación o cálculo del valor total de la prestación individual (Línea 1) a contratar, ésta no podrá sobrepasar los \$500.000 (subsidio más aporte empresarial).

Por su parte, para una estimación del valor total de la prestación grupal (línea 2) a contratar, ésta no podrá sobrepasar el \$1.500.000 (subsidio más aporte empresarial).

Excepcionalmente la Gerencia de Programas podrá autorizar sobrepasar el monto total de la prestación individual o grupal a la dirección regional que así lo solicite de manera justificada.

SERCOTEC pagará el servicio al proveedor por prestación individual o grupal efectivamente realizada.

En aquellos casos, que las DRRR consideren fundamental asegurar un mayor impacto de la asesoría, podrán financiar la puesta en marcha de ésta. Para esto, podrán utilizar hasta el 100% del cofinanciamiento en los siguientes ítems: promoción, publicidad y difusión, activos productivos o de funcionamiento. En ningún caso se podrá financiar capital de trabajo.

Con el objeto de asegurar la continuidad y utilidad del servicio implementado, cada asesoría a implementar debe contemplar una inducción o asistencia al empresario/a. Para esto, cada Dirección Regional, y de acuerdo a la naturaleza de la asesoría, deberá decidir si dicha asistencia es realizada de manera presencial o virtual.

Durante el proceso de planificación corporativa anual, cada D.R. determinará sus productos de asesoría y definirá un monto presupuestario para su implementación durante el año.

Luego, cada D.R. diseña las asesorías que implementará en el próximo período, en base a su contexto territorial.

Asignación presupuestaria 24.01.138

🕒 Cuándo postular

En las fechas establecidas por cada DD.RR., hasta agotar los cupos destinados a cada asesoría.

👍 Cómo postular

En cualquiera de las siguientes modalidades:

Postulación abierta: Línea 1 Asesoría Individual, a través de ficha de postulación disponible en la página web regional de SERCOTEC, www.sercotec.cl.

Postulación focalizada Línea 2 Asesoría Grupal, a través de respuesta a convocatoria focalizada realizada por la Dirección Regional de SERCOTEC, en virtud de un sector económico, territorio, u otro criterio definido y de los procedimientos de postulación establecidos por la Dirección Regional de SERCOTEC.



En qué consiste:

Servicio de asesoría técnica que tiene como objetivo mejorar procesos productivos y/o de gestión en MIPES, a través de una prestación realizada por un proveedor seleccionado por SERCOTEC. El resultado es un producto concreto y tangible, que agrega valor al desarrollo de la empresa.

Este servicio puede ser implementado a través de dos líneas de asesorías; Línea 1 Asesoría Individual y línea 2 Asesoría Grupal.

Consideraciones:

En caso de corresponder a un servicio exento de IVA, SERCOTEC financia el 70% del total del servicio y el empresario cofinancia un 30% del total del servicio.

En caso de corresponder a un servicio afecto a IVA, SERCOTEC financia el 70% del valor neto del servicio, más el IVA correspondiente y el empresario cofinancia el 30% del valor neto del servicio, en efectivo, más el IVA correspondiente.

En cualquiera de los casos, todos los participantes deberán estar previamente registrados en el Sistema de Gestión de Clientes.

Principales requisitos

- Ser micro o pequeño empresario/a, con iniciación de actividades en primera o segunda categoría, ya sea como persona natural o jurídica (excluyendo las sociedades de hecho). Para el caso de asesoría grupal se podrá implementar con un mínimo de dos empresarios/as.
- No se solicitará inicio de actividades para aquellas personas que postulen a un servicio que involucre realizar inicio de actividades como persona jurídica.
- Porcentaje de cofinanciamiento o aporte empresarial en efectivo.
- Cumplir con requisitos específicos establecidos por la D.R., en los casos que corresponda. Algunos de estos requisitos podrán ser: Contar con los permisos requeridos al día para el legal funcionamiento de su actividad, tener domicilio comercial en la región a la que postula, formar parte de un sector productivo específico, ejercer la actividad empresarial en algún territorio determinado, entre otros.

Criterios de selección

- Evaluación de entrada:

Que permite conocer la pertinencia de acceso al servicio de asesoría y verificar el cumplimiento de los principales requisitos y de aquellos específicos establecidos por la D.R., en caso que corresponda.

Indicadores a medir

- Constitución y/o transformación de una persona jurídica.
- Nuevos servicios, productos o procesos implementados de manera individual o grupal.
- Mejoras implementadas en los servicios, productos o procesos de manera individual o grupal.



➔ Formación Empresarial

En qué consiste:

Servicio que busca entregar conocimientos en temas de interés empresarial, como también instalar capacidades y/o habilidades empresariales, que permitan asegurar una adecuada puesta en marcha y/o desarrollo de los negocios.

Este servicio puede ser implementado, a través de dos líneas de formación; **Línea 1 Capacitación empresarial y línea 2 Seminarios y talleres**.

En línea 1, los participantes asisten a talleres teóricos y prácticos, orientados a instalar conocimientos, desarrollar capacidades y/o habilidades empresariales en temáticas específicas de la actividad productiva, o temáticas transversales. También contempla, desarrollo de habilidades personales (gestión para la generación de redes, desarrollo de habilidades emprendedoras, capacidad de aprendizaje, motivación, liderazgo y capacidad de negociación, entre otros).

Las direcciones regionales definen las temáticas de formación pertinentes a su región.

Será posible en esta línea, configurar dos tipos de Formación Empresarial; **una transversal y otra específica**.

Por su parte la Línea 2. Es concebida como una instancia que brinda espacios para difundir información de interés para la MIPE, que contribuya a su gestión empresarial.

👤 A quién está dirigido

Emprendedores/as y/o Empresarios/as de Micro y pequeñas empresas (MIPES), que se encuentren en etapa de inicio, crecimiento o consolidación de sus negocios y que deseen adquirir conocimientos, capacidades y habilidades para mejorar su gestión empresarial (Línea 1); y/o deseen recibir información de interés para la MIPE, que contribuya al desarrollo empresarial (Línea 2).

💰 Qué financia

Línea 1:

- **Cursos de Formación en temas transversales**, SERCOTEC subsidiará el 100% del arancel de cada curso. Para realizar una estimación o cálculo del valor de este tipo de actividades, ésta deberá ser muy similar a los valores promedio hora por participante cancelados en la región (SENCE).

- **Cursos de Formación en temas específicos**, SERCOTEC subsidiará el 100% del arancel de cada curso. Para realizar una estimación o cálculo del valor de este tipo de actividades, éste podrá sobrepasar el valor promedio hora participante dado en la región.

Los montos definidos por la Dirección Regional serán validados en el proceso de Planificación Corporativa

Un programa de formación específica, podrá incluir una visita a terreno, de tal forma de vivenciar los contenidos adquiridos.

Cada D.R. deberá definir, diseñar e implementar los cursos en función de temas o sectores económicos relevantes o estratégicos para la región, utilizando como referencia los contenidos propuestos en las bases respectivas. Se espera que cada D.R. ponga énfasis en distintos temas, dependiendo de las necesidades transversales y específicas de las MIPE de su región.

En cuanto a las horas de su duración, estos cursos no tienen un mínimo ni máximo. No obstante, **deben diferenciarse claramente de aquellas actividades definidas para la Línea 2**. Para identificar el nivel base de conocimiento con que accede el postulante, se deberá considerar su nivel de conocimientos previo, sino también cómo relaciona ese conocimiento concreto con un contexto de la realidad.

Para aprobar el curso, el alumno/empresario deberá asistir al menos al 75% del número de sesiones programadas.

Para asegurar y facilitar la participación de mujeres empresarias, se podrá contratar un servicio de guardería durante el desarrollo de los cursos; los costos de este servicio no requieren. En este caso, el monto máximo a destinar en la contratación de este servicio no podrá superar los \$500.000 por curso.

Línea 2:

Esta línea de formación, corresponde a actividades de corta duración (hasta dos días), tales como seminarios, charlas de especialistas, talleres temáticos u otros similares.

En esta línea SERCOTEC financia el 100% del costo de la actividad y se estima un costo unitario máximo por persona de \$30.000 por evento. Cualquier valor que supere el presupuesto señalado, deberá contar con la aprobación de la Gerencia de Programas.

Además, esta línea de financiamiento será utilizada para complementar el "Programa de Asistencia a la Postulación" de Capital Semilla.



Consideraciones:

Los Programas de Formación empresarial, deberán iniciarse con una sesión cero. En esta sesión, se deberán alinear los objetivos definidos para el curso con las necesidades de formación de los empresarios. Un factor clave a considerar en estos programas, es que los adultos aprenden lo que les hace sentido aprender y no lo que un tercero define como necesario que aprendan.

Se hace fundamental para generar un aprendizaje significativo, que cada sesión contemple aquello que se define como "bucle del aprendizaje", este bucle o ciclo contempla cuatro etapas: Conocimiento teórico, Aplicación práctica de la teoría, Reflexión sobre lo aprendido y Vivencia real del lo aprendido. De esta manera, se asegura que los 4 estilos de aprendizaje que tienen los adultos, son considerados en cada sesión.

Para más antecedentes se sugiere revisar estudio diagnóstico de los programas de formación de SERCOTEC, ubicado en Sharepoint: Colaboración/Estructura organizacional/Gerencia de programas/Gerencia/ Documentos compartidos/Unidad de Diseño – Estudio/Informe.

Marco conceptual de referencia:
Metodología CEFE.

En ningún caso se podrán destinar recursos de este programa a cursos de capacitación en planes de negocio asociado a los concursos Capital Semilla.

Asignación presupuestaria 24.01.138



Cuándo postular o acceder

En las fechas establecidas por cada D.R., hasta agotar los cupos destinados para cada actividad a implementar.



Cómo postular o acceder

La modalidad de postulación o acceso podrá ser: a través del Portal WEB (postulación abierta) o focalizada al público objetivo en virtud de un sector económico, territorio, u otro criterio definido por la DR (postulación cerrada). Todos los participantes de la línea 1 deberán estar previamente registrados en el sistema gestión de clientes.



Principales requisitos

Para Línea 1:

- Pueden acceder emprendedores/as y empresarios/as de micro y pequeñas empresas, con o sin iniciación de actividades ante SII.
- Cumplir con requisitos específicos establecidos por la D.R., en caso que corresponda, por ejemplo tener domicilio comercial en la región donde postula.

Para Línea 2:

Pueden acceder emprendedores/as y empresarios/as de micro y pequeñas empresas, con o sin iniciación de actividades ante SII.



Criterios de selección

- Cumplimiento de los principales requisitos y de aquellos específicos establecidos por la D.R., para cada línea según corresponda.



Indicadores a medir

• Para Línea 1:

-Disminución de brechas en función de los objetivos de cada curso, que deberán ser definidas por cada D.R. al momento de licitar el servicio, y que será responsabilidad de la empresa consultora medir, al iniciar y finalizar cada curso.

-Número de participantes

-Número participantes que cumplen el mínimo de asistencia.

• Para Línea 2:

-Número de participantes por actividad



→ Redes de Oportunidades de Negocio

En qué consiste:

Servicio que busca generar redes de trabajo empresarial. Esto se logra a través de la realización de encuentros empresariales, que conectan a las empresas y empresarios con una red de empresas similares y complementarias, o con una red de empresas y empresarios de amplia trayectoria consolidados en el mercado, o bien, con la oferta pública regional, generando de esta forma la transferencia de conocimientos y/o vínculos comerciales.

Consideraciones:

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.

Se espera que cada D.R. genere una instancia que permita la interacción de grupos de empresarios, a nivel de pares y con actores empresariales de mayor experiencia. Así, estas instancias podrán sumar a empresarios internacionales, profesionales del mundo público (mercado público), profesores universitarios, entre otros, de acuerdo a los objetivos específicos que se buscan. 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.

A quién está dirigido

A micro o pequeños empresario con iniciación de actividades ante SII (excluyendo las sociedades de hecho), que requieran información especializada para el desarrollo de sus negocios, y/o generar vínculos comerciales colaborativos.

Qué financia

Para el desarrollo de esta actividad las Direcciones Regionales podrán destinar hasta \$200.000 por persona. SERCOTEC financiará el 100% del valor total del servicio, por lo que éste es un servicio gratuito para quienes acceden a él.

SERCOTEC financia la realización de encuentros empresariales para la generación de redes y/o encadenamiento productivo, que permitan difundir y transferir información comercial y conocimientos relevante para los micro y pequeños empresarios/as de la región.

Asignación presupuestaria 24.01.137

Cuándo se accede

En los plazos definidos por cada dirección regional

Cómo se accede

Cada D.R. deberá decidir, en base a un análisis sobre la situación actual, a qué empresarios convoca y vincula a través de este tipo de actividades.

El análisis prospectivo a realizar, considera elementos clave, tales como; vocaciones productivas territoriales, sectores productivos emergentes, capital empresarial, capital social, asociaciones empresariales, entre otros. Un correcto análisis debe responder, entre otras, a las siguientes preguntas: ¿Cuáles son aquellas actividades económicas que mayor consolidación tienen en la región? ¿Qué nuevas inversiones llegarán a la región, en qué sectores económicos y localización estarán? ¿Existen referentes empresariales regionales que estén dispuestos a compartir su experiencia? ¿Cuál es el grado de confianza que hay entre los actores empresariales de la región, localidad o sector productivo? ¿Qué otras instituciones están dispuestas a colaborar con la iniciativa?

Independiente de si la modalidad de convocatoria es postulación a través del Portal WEB (postulación abierta) o focalizada al público objetivo en virtud de un sector económico, territorio, u otro criterio definido por la DR (postulación cerrada), todos los empresarios/as participantes deberán estar previamente registrados en el sistema gestión de clientes.

Principales requisitos

Los Micro y pequeños empresarios/as convocados a participar deberán cumplir, a lo menos con:

- Contar con iniciación de actividades en primera categoría, ya sea como persona natural o jurídica, o segunda categoría.
- Cada D.R. deberá establecer los requisitos específicos de entrada en función del carácter y los objetivos de la actividad a desarrollar.



Descripción metodológica:

El desarrollo del programa contempla al menos lo siguiente: En el primer momento del encuentro, éste debe estar orientado a la nivelación de expectativas y a bajar las barreras que obstruyen la generación de confianzas. En un segundo momento, se debiese trabajar de manera participativa, un mapeo situacional de la economía regional, aquí es esencial responder a la pregunta ¿dónde está y para dónde va mi empresa?. Un tercer momento debe estar enfocado en la interacción comercial de empresarios, ya sea entre pares, con encargado de compras de medianas o grandes empresas y/o encargados de adquisiciones de instituciones públicas que requieren productos o servicios vinculados a los empresarios asistentes. La Jornada termina con una sesión plenaria, orientada a extraer aprendizajes para una correcta negociación.

Para dar sostenibilidad a la red, se implementará un nuevo encuentro o sesión de continuidad. En esta nueva sesión, se debe priorizar el encuentro entre grupos de empresarios a fines o complementarios, que hayan sido detectados producto del trabajo realizado anteriormente. Esta jornada, además podrá complementarse con la presentación de la oferta regional de fomento (pertinente a los empresarios presentes) y prospectar posibles vinculaciones con otros servicios de SERCOTEC.

De existir disponibilidad presupuestaria, las DRRR podrán replicar las jornadas de sostenibilidad durante el año.

Criterios de selección

- Cumplimiento de los principales requisitos y de aquellos específicos establecidos por la D.R., en caso que corresponda.

Indicadores a medir

- Número de micro y pequeños empresarios/as asistentes a la actividad.
- Número de micro y pequeños empresarios/as vinculados a una red empresarial.



➔ Promoción y Canales de Comercialización

En qué consiste:

Servicio que busca brindar a la MIPE la instancia para promocionar, difundir y/o comercializar sus productos o servicios, a través de distintos canales, tales como; ferias o eventos de exposición.

A quién está dirigido

A micro o pequeños empresarios/as, con iniciación de actividades ante SII (excluyendo las sociedades de hecho), que requieran apoyo para promover, difundir y/o comercializar sus productos o servicios.

Qué financia

SERCOTEC financiará hasta el 90% del valor total, el que además no podrá superar los \$200.000 por participante. El cofinanciamiento del empresario/a corresponde a un monto variable determinado por el número de participantes y equivale al menos a un 10% del valor total planificado, en efectivo. La DRRR podrán reajustar el monto por participante, previa aprobación de la Gerencia de Programas.

Con estos montos, SERCOTEC financia tanto la ejecución de ferias y/o eventos que apoyen la comercialización de productos o servicios de micro y pequeños empresarios de la región, así como también la realización de otros espacios de comercialización como Emporio Mipe, cuidando que el servicio sea temporal y la rotación de beneficiarios.

También será posible realizar concursos, que busquen aportar con financiamiento a la participación de micro o pequeños empresarios/as de la región en ferias de carácter regional, nacional o internacional. En este caso, SERCOTEC financiará hasta el 90% del valor total del servicio y el empresario/a co-financia al menos el 10% en efectivo. Los topes máximo de financiamiento de SERCOTEC serán de \$80.000 para ferias regionales, \$230.000 para ferias nacionales y \$300.000, para ferias internacionales.

Además, SERCOTEC podrá financiar acciones previas de preparación y capacitación, de manera de asegurar un mejor aprovechamiento del servicio por parte de nuestros clientes.

Asignación presupuestaria 24.01.137

Cuándo postular

En las fechas establecidas por cada D.R.

Cómo postular

A través de una ficha de postulación, disponible en www.sercotec.cl.

La Dirección Regional, también podrá realizar una convocatoria cerrada a un sector empresarial específico, ya sea para los casos en que la feria o evento haya sido organizada por la Dirección Regional o por otra institución. Todos los participantes deberán estar previamente registrados en el sistema gestión de clientes.

Principales requisitos

Los interesados en acceder deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- Ser micro o pequeño empresario/a, con iniciación de actividades en primera o segunda categoría, ya sea como persona natural o jurídica.
- Contar con permiso especial de venta en caso de ser requerido por SII (exigible en el momento previo a la realización de la feria).
- Cumplir con los requisitos específicos establecidos por la D.R., en caso que corresponda.
- Porcentaje de aporte empresarial en efectivo.



Consideraciones:

En los casos que corresponda, la empresa consultora deberá encargarse del desarrollo metodológico y la logística asociada a la actividad, según TTRR o bases técnicas establecidos por la D.R. previa licitación a través del portal de compras públicas.

Con el objeto de potenciar esta actividad, SERCOTEC podrá invitar a participar a empresas de mayor tamaño, no obstante, no podrán destinarse recursos institucionales para financiar la participación de este tipo de empresas.

En el caso que la D.R. decida focalizar la invitación a una feria, se deberá realizar un proceso concursable, destinado a seleccionar a los empresarios que participen de esta instancia. Dentro de los requisitos a considerar en esta evaluación, debe estar el nivel de cofinanciamiento que está dispuesto a aportar el postulante.

Criterios de selección

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 D.R. determine, tales como; calidad de los productos, proyección comercial, factibilidad de aportar cofinanciamiento, presentación de los productos a ofrecer o valor identitario de éstos.

En caso que corresponda. Pertinencia: calidad de los productos a exponer, proyección comercial, presentación de los productos/servicios a exponer, imagen corporativa de la empresa, entre otros.

Indicadores a medir

- Número de empresarios que declaran generación de nuevos contactos de interés
- Número de visitantes.



➔ Programa de Creación y Fortalecimiento de Asociaciones de Micro y Pequeños Empresarios

En qué consiste:

Fondo concursable regional destinado a formalizar a grupos de empresarios, asociaciones gremiales y/o empresariales informales o funcionales, y fortaleciendo asociaciones gremiales y/o empresariales ya existentes su asociatividad y capacidad de gestión, y a la Generación de nuevos y mejores productos de aquellas asociaciones empresariales y/o gremiales ya existentes.

👤 A quién está dirigido

Asociaciones no consolidadas (Línea 1): Grupos de empresarios/as y asociaciones funcionales, se entenderá por estas aquellas que están bajo el amparo municipal u organizaciones comunitarias de carácter étnico, que estén compuestas de micro o pequeños empresarios/as, y que poseen un certificado que lo acredite. Adicionalmente, podrán postular Asociaciones gremiales y empresariales ya existentes que deseen formar una federación o confederación de carácter regional.

Asociaciones consolidadas (Línea 2): Asociaciones gremiales y/o empresariales ya existentes, se entenderá por estas aquellas cooperativas de trabajo, sindicatos empresariales, asociaciones gremiales, cámaras de comercio y cámaras de turismo, legalmente constituidas en el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo o quien corresponda. Adicionalmente podrán postular federaciones o confederaciones de carácter regional, corporaciones y fundaciones, todas vinculadas a las micro y pequeñas empresas.

💰 Qué financia

SESCOTEC subsidia los costos de líneas. **Financiamiento:**

Línea 1 : Formalización de Asociaciones no consolidadas:

SERCOTEC entrega un subsidio no reembolsable de hasta \$3.000.000 (tres millones de pesos), orientado principalmente a la formalización de nuevas asociaciones gremiales, empresariales, federaciones y/o confederaciones regionales y al mejoramiento de la gestión de sus dirigentes. Entre los ítem posibles de financiar se encuentra:

- Asistencia técnica y asesoría en gestión: Asesoría legal orientada a elegir la mejor figura jurídica para el grupo, (modificación de estatutos, generación de reglamentos, inscripción en ministerio, departamento o instancia pertinente o similar), Constitución jurídica del grupo de empresarios/as (generación de estatutos, inscripción en el diario oficial, etc.), Asesorías en planificación estratégica y operativa, elaboración de estrategias comunicacionales, Planificación estratégica y operativa, generación de recursos para la organización, Diagnóstico y generación de nuevos servicios o reestructuración de servicios existentes, Estudios y asesorías técnicas y de gestión para el diseño, desarrollo e implementación de nuevos servicios entre otros.
- Capacitación (no SENCE): Capacitación en temas de asociatividad y gremialismo o profesionalización de socios y/o dirigentes gremiales, conducción de equipos, negociación, resolución de conflictos.
- Activos productivos y funcionamiento.

Por su parte, la Asociación no consolidada deberá cofinanciar en efectivo, al menos el 20% sobre el subsidio de SERCOTEC.

Los ítemes activos productivos y de funcionamiento no podrán superar el 20% del monto total neto del proyecto.



Línea 2: Fortalecimiento de Asociaciones consolidadas:

SERCOTEC entrega un subsidio no reembolsable de hasta \$10.000.000 (diez millones de pesos), orientado principalmente a proyectos de desarrollo institucional que permitan fortalecer la asociatividad, el ofrecimiento de nuevos servicios y/o la mejora de los actuales para los asociados. Entre los ítem posibles de financiar se encuentran:

- Asistencia técnica y asesoría de gestión: Estudios y asesorías técnicas y de gestión para el diseño, desarrollo e implementación de nuevos servicios, Diagnóstico y reestructuración de servicios existentes, Diagnóstico y levantamiento de necesidades de asociados entre otros.
- Capacitación (no sence): Capacitación en temas de asociatividad y gremialismo, dirigencial y/o de socios, conducción de equipos, negociación, resolución de conflictos, Capacitación para los dirigentes ya asociados y
- Activos productivos y de funcionamiento.

Por su parte, la Asociación Consolidada deberá cofinanciar en efectivo, al menos el 20% sobre el subsidio de SERCOTEC.

Los ítemes activos productivos y de funcionamiento solo podrán ser financiados con el cofinanciamiento.

Asignación presupuestaria 24.01.137

⌚ Cuándo postular

En los plazos estipulados por cada Dirección Regional, para el o los llamados a concursos.

📄 Cómo se postula

A través del formulario de postulación en www.sercotec.cl, hasta agotar los recursos destinados a este Programa y que permitan financiar adecuadamente una iniciativa postulada.

👤 Principales requisitos

Para Línea 1: Formalización Asociaciones no Consolidadas

- Ser una asociación gremial y/o empresarial informal o funcional.
- Ser un grupo de empresarios/as (el mínimo de grupos de empresarios será definido por cada dirección regional, siendo el mínimo 25 personas naturales y/o jurídicas o 4 personas jurídicas).
- Para la formación de federaciones regionales, ser un grupo de 3 o más asociaciones gremiales y/o empresariales.
- Para la formación de confederaciones regionales, ser un grupo de 2 o más federaciones gremiales.
- Estar constituidas, a lo menos por un 50% de micro y/o pequeños empresarios, con iniciación de actividades ante el SII.
- El gremio postulante deberá presentar al momento de la postulación al menos tres cotizaciones de los servicios o activos productivos o de funcionamiento que adquieran con terceros.
- Acreditar el apoyo del 90% de los socios al proyecto.
- No ser ganadores de recursos de SERCOTEC en el año 2012.
- No tener deudas laborales, tributarias y previsionales.
- Cumplir con requisitos específicos establecidos por cada DRR., en caso que corresponda.



Consideraciones:

Gremios Nacionales, tales como confederaciones y federaciones, podrán solicitar de manera formal al Gerente General de SERCOTEC financiamiento de sus iniciativas, a través de la presentación de un proyecto formal, la cual será evaluada de acuerdo a lo establecido en el flujo de Proyectos Nacionales de Gremios.

Para Línea 2: Fortalecimiento Asociaciones Consolidadas

- Ser una asociación gremial y/o empresarial formal, federaciones y confederaciones regionales, que desean generar o mejorar sus servicios a sus asociados, legalmente constituida y vigente.
- Ser una asociación gremial y/o empresarial y/o federación y/o confederación de carácter regional, constituida en al menos un 50% por micro y/o pequeños empresarios/as, con iniciación de actividades ante el SII.
- El gremio postulante deberá presentar al momento de la postulación al menos tres cotizaciones de los servicios o activos productivos o de funcionamiento que adquieran con terceros.
- No ser ganadores de recursos de SERCOTEC en el año 2012.
- No tener deudas laborales, tributarias y previsionales.
- Cumplir con requisitos específicos establecidos por cada DRR., en caso que corresponda.

Criterios de selección

Para ambas líneas:

- Pertinencia de las acciones a desarrollar.
- Factibilidad técnica del proyecto.
- Cofinanciamiento en efectivo adicional al mínimo requerido.
- Actividades con valor agregado.
- Criterios regional de evaluación (lo define cada dirección regional).
- Coherencia del proyecto con la misión de la asociación o grupo empresarial (aplicable solo a la línea 1).
- Pertinencia de nuevos servicios a implementar o a mejorar para sus asociados (aplicable solo a la línea 2).

Indicadores a medir

- Proyecto cumple con logros del proyecto.
- Organizaciones nuevas se constituyen formalmente.
- Organizaciones consolidadas genera nuevos servicios y/o mejoran sus servicios a sus asociados.



➔ Programa Modernización de Ferias Libres

En qué consiste:

Es un concurso regional que a través de un fondo concursable no reembolsable, busca modernizar a las ferias libres en relación a una serie de ámbitos de intervención, entre los que destacan los siguientes: mejoramiento de infraestructura, gestión empresarial, comercialización de productos, relación amigable con la comunidad, nivel de formalización y fortalecimiento organizacional.

👤 A quién está dirigido

El programa está dirigido a asociaciones empresariales; Sindicatos de Trabajadores Independientes, Asociaciones Gremiales, Organizaciones Funcionales u otro tipo de organizaciones existentes al interior de una Feria Libre, que requieran financiamiento para invertir en infraestructura, equipamiento y asesorías que permitan mejorar su gestión.

💰 Qué financia

El subsidio de SERCOTEC puede llegar hasta \$180.000 por puesto. Por su parte el grupo de empresarios/as deberá cofinanciar al menos el 30% del subsidio, en efectivo.

Las iniciativas posibles de realizar son las siguientes:

- Inversión en infraestructura, equipamiento, activos productivos y de funcionamiento (hasta el 80% del monto total neto del proyecto).
- Asesorías técnicas para implementar el nuevo modelo en: gestión empresarial, modelo de negocio, comercialización, impacto medioambiental, relación con la comunidad y el municipio, diseño gráfico e imagen corporativa, entre otros.

Las ferias que cuenten con un número igual o superior a 50 puestos, recibirán de manera gratuita la contratación de un profesional de apoyo para la correcta implementación y rendición de los recursos, por un período de 60 horas durante el plazo máximo de seis meses (Período máximo de ejecución del proyecto). Este profesional será contratado por cada Dirección Regional de SERCOTEC. En el caso de ferias de 15 a 49 puestos, el apoyo para el proceso de rendición será por parte del Ejecutivo de Fomento de SERCOTEC designado por el Director/a Regional.

Asignación presupuestaria 24.01.140

🕒 Cuándo postular

En los plazos estipulados por cada D.R. para el o los llamados a concurso.

👍 Cómo postular

Estos proyectos deberán ser postulados a través de un formulario que se encuentra www.sercotec.cl.



Consideraciones:

Aquellas regiones que hayan financiado a todas las ferias presentes en la región o muestren una evidente sobreoferta de este servicio, podrán excepcionar el tercer requisito de postulación. De darse el caso que una feria ya premiada postule nuevamente a este fondo, en ningún caso podrán financiarse las actividades propuestas por ésta, si no se evidencia una nueva etapa o consolidación del proyecto anteriormente financiado. Además, la feria que postule deberá de manera obligatoria incorporar aquellos ámbitos de intervención que no han sido abordados.



Principales requisitos

- Los proyectos postulados deberán contemplar de manera integral, al menos los tres ámbitos siguientes: mejoramiento de infraestructura, gestión empresarial y comercialización de productos,
- Organizaciones de ferias libres legalmente constituidas ya sea como: Sindicatos de Trabajadores Independientes, Asociaciones Gremiales, Organizaciones Funcionales con respaldo municipal.
- Ferias ganadoras de este fondo en años anteriores que no tengan rendiciones pendientes al momento de la formalización.
- Ferias que cuenten con una declaración emitida por el municipio del cumplimiento de la ordenanza o Decreto Municipal que determina deberes y derechos del funcionamiento de las ferias libres en la comuna. En aquellos casos en que el municipio no disponga de dicha ordenanza o decreto, bastará con la presentación de una carta de apoyo municipal.
- La organización postulante no podrá tener deudas laborales o previsionales, o deudas tributarias impagas o en morosidad.
- Ferias donde al menos el 70% de los feriantes se encuentre al día en el pago de su patente o permiso municipal.
- El número mínimo de puestos exigidos para postular a este programa es de 15 puestos por feria.
- Para ferias entre 15 – 100 puestos deberán acreditar mediante carta de compromiso, el apoyo al proyecto del 90% de los feriantes que componen la feria.
- Para ferias con más de 100 puestos, deberán acreditar mediante carta de compromiso, el apoyo al proyecto de al menos el 80% de los feriantes que componen la feria.



Criterios de selección

- Participaciones de los feriantes, incluidos dirigentes, en capacitaciones en materias vinculadas a mejorar la gestión de la feria.
- Factibilidad técnica y económica del proyecto de modernización: posibilidad de cumplir con el objetivo a través de las actividades planteadas
- Coherencia del proyecto (diagnóstico, visión, objetivos, actividades).
- Cofinanciamiento en efectivo adicional: Monto del cofinanciamiento en efectivo superior al mínimo exigido.
- Nueva Organización Postulante: se entiende por aquellas Ferias que postulan por primera vez al concurso.
- Criterio regional de evaluación, según corresponda.



Indicadores a medir

- Porcentaje de Ferias Libres que resulten ganadoras a nivel nacional que cumplen con los objetivos de modernización en el periodo 2012, considerando objetivos de modernización el impacto en algunos de los siguientes ámbitos : Mejoramiento de infraestructura/equipamiento, y/o Gestión empresarial, y/o Comercialización de productos, y/o Relación amigable con la comunidad, y/o Nivel de formalización y/o Fortalecimiento organizacional.
- Número de socios o feriantes participantes del proyecto desagregados por género
- Grado de satisfacción de los clientes
 - Proyecto Liderado por Hombre o mujer



En qué consiste:

Es un Programa que financia la ejecución de proyectos que promueven la obtención de beneficios colectivos, apropiables tanto para los beneficiarios directos del proyecto como para su entorno.

El objetivo del Programa es contribuir a generar un mayor desarrollo económico local del territorio y/o comuna/s donde se desarrolla el proyecto, por lo cual, se requiere el apoyo en recursos efectivos o valorizados de un tercer actor ya sea público y/o privado, de manera que asegure un trabajo articulado y coordinado.

Consideraciones:

Cada Dirección Regional tiene la posibilidad de focalizar el Programa en uno o más de los siguientes niveles; Territorial (comunas, provincias, cuenca, etc), Perfil de clientes (mujeres, indígenas, jóvenes, etc.) o en un sector productivo o rubro (artesanía, turismo, comercio, etc. De incorporar este tipo de focalización, el foco del concurso deberá estar claramente señalado en el nombre del Programa.

IDT tiene amplios espacios de decisión regional: Focalización del Programa, que define requisitos de postulación adicionales a los indicados en las bases generales; número máximo y mínimo en el caso de grupos de empresas postulantes; porcentajes máximos por ítems de gastos; Plazo adicional para subsanar la omisión de documentos faltantes en la etapa de evaluación de admisibilidad.

→ Iniciativas de Desarrollo Territorial (IDT)

👤 A quién está dirigido

El programa está dirigido a grupos de micros y/o pequeñas empresas, Cooperativas de Trabajo u Organizaciones funcionales productivas, que tengan RUT e iniciación de actividades, ante Servicio de Impuestos Internos como persona natural o jurídica, que tributen en primera o segunda categoría, y que pertenezcan a la focalización definida por la Dirección Regional.

💰 Qué financia

El subsidio de SERCOTEC llega hasta \$15.000.000 por proyecto, con un tope de \$3.000.000 por empresa, en el caso de grupos de empresas postulantes. Por su parte, el grupo de empresarios deberá cofinanciar al menos el 20% sobre el subsidio de SERCOTEC, en efectivo. El proyecto requiere además, el apoyo en recursos efectivos o valorizados por parte de un tercer actor ya sea público y/o privado.

Los proyectos a financiar incorporan a lo menos dos de los siguientes ítems de gastos: a) estudios catastros y evaluaciones, b) asesoría y asistencia técnica, c) capacitación y formación empresarial, d) misiones comerciales y/o tecnológicas nacionales, e) ferias, exposiciones y eventos, f) promoción, publicidad y difusión, g) activos productivos y/o de funcionamiento, h) habilitación de infraestructura productiva, e i) capital de trabajo, acciones de marketing, en los términos y condiciones que establece el Clasificador de Gastos (Gerencia de Administración y Finanzas).

Asignación presupuestaria 24.01.137

🕒 Cuándo postular

Ventanilla abierta, hasta la fecha que se agoten los recursos disponibles, lo cual será debidamente informado en la respectiva página web regional de SERCOTEC.

📄 Cómo postular

Los interesados deberán descargar el Formulario de Postulación, completarlo y enviarlo, junto con los anexos requeridos en las Bases del Programa y en sobre cerrado, a las Oficinas de las respectivas Direcciones Regionales de SERCOTEC.

Aquellos proyectos postulados que cuenten con todos los antecedentes requeridos, serán visitados en terreno por el Ejecutivo de Gestión Territorial (EGT), o quien sea designado por la Dirección Regional de SERCOTEC para estos efectos, con el objeto de hacer una evaluación de la factibilidad técnica de implementar el proyecto (Evaluación de Terreno), y si corresponde, coordinar la asesoría en terreno.

Los proyectos que producto de la evaluación sean aceptados con observaciones o aceptados sin observaciones y que lo requieran, recibirán una asesoría del EGT con el objeto de mejorar y ajustar técnicamente el proyecto, y/o ayudarlos a conseguir el apoyo de terceros.

Una vez que el proyecto se encuentre configurado y preestablecidos los compromisos de aportes empresariales y de organismos públicos y/o privados que participarán del proyecto (carta de apoyo firmada), el proyecto deberá ser presentado a un Jurado Regional, quienes seleccionaran los proyectos ganadores por concurso.



Este tipo de proyectos presupone necesariamente un importante trabajo de levantamiento de información, coordinación, apalancamiento de recursos y compromisos, realizado directamente en el territorio (en terreno), con grupos de empresarios que cumplan con el perfil que se busca beneficiar, como con instituciones públicas y/o privadas dispuestas a colaborar. Este trabajo es realizado por el Ejecutivo de Gestión Territorial de cada D.R.

Estos proyectos deben estar orientados al logro de resultados tangibles de competitividad empresarial, y promover la obtención de beneficios colectivos, que no tengan resultados apropiables por un grupo pequeño de empresas o de manera individual, sino que por el grupo de empresarios en su conjunto.

Principales requisitos

- Ser un Grupo de micro y/o pequeñas empresas (mín. y max. definido por la DR), una Cooperativa de Trabajo u Organización funcional productiva, con RUT e iniciación de actividades ante el SII en primera o segunda categoría, según corresponda.
- No tener ventas netas superiores a 25.000 UF.
- Designar a un representante o mandatario del grupo de empresas.
- Ser propietario de la infraestructura o estar en posesión de un título que otorgue la calidad de comodatario, arrendatario, usufructuario ya sea por parte de uno o más de los empresarios del grupo, de la Cooperativa de Trabajo u Organización Funcional Productiva, según corresponda, por un tiempo mayor a 5 años a partir de la fecha de postulación. (Aplica solo cuando se solicita recursos para el ítem Habilitación de Infraestructura Productiva)
- Ser parte del grupo objetivo de clientes de la DR.

Criterios de Evaluación en Terreno

- Coherencia interna del proyecto
- Cumplimiento de exigencias de otros estamentos de Estado (Permisos, patentes, etc).
- Conocimiento y apropiación del proyecto por el grupo de empresarios/as.
- Veracidad de la información descrita en la ficha de postulación.

Criterios de Evaluación del Comité regional

- Conocimiento y apropiación del proyecto
- Pertinencia del presupuesto del proyecto.
- Impacto del proyecto
- Nivel de apoyo de terceros al proyecto.
- Criterio/s de Evaluación Regional (30% de la nota final).

Indicadores a medir

El éxito de los proyecto se medirá en base al cumplimiento de resultados directos que impacten en variables de competitividad de las empresas que participan del proyecto, entre las que se encuentran: aumento de ventas, nuevos clientes, nuevos mercados (nuevos canales de comercialización) y nuevos productos y/o servicios. Los impactos o resultados esperados podrán ser de carácter individual o grupal, según corresponda. Sin embargo, todas las empresas que conforman el grupo, deberán haber identificado al menos una variable de competitividad que esperan impactar.-



Glosario

Asesoría en gestión empresarial: asesoría profesional en ámbito de gestión empresarial, orientadas a disminuir brechas de competitividad.

Asistencia técnica: asesoría profesional en ámbitos administrativos, comercial, y productivo o de servicios, orientados a disminuir brechas de competitividad.

Asociatividad empresarial: mecanismo de cooperación empresarial en el que cada una de las empresas que participan mantiene su independencia jurídica y su autonomía gerencial, decidiendo voluntariamente su participación en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común (proyecto).

Condiciones del Empresario/a o Emprendedor/a: competencias empresariales en gestión comercial, gestión de producción, gestión administrativa, gestión para la cooperación y asociatividad, uso y manejo de TICs, y habilidades personales (capacidad de aprendizaje, habilidades para el emprendimiento, motivación, liderazgo y capacidad de negociación, entre otras).

Desarrollo del Mercado: identificación de oportunidades de negocios para capturar o introducirse en nuevos mercados o su permanencia en ellos.

Desarrollo territorial/local: conjunto de procesos sociales, culturales y económicos que promueven en un territorio (área metropolitana, centro urbano, región, provincia, municipio, etc.) el dinamismo económico y la mejora de la calidad de vida de la población.

Desarrollo: el desarrollo consiste en la ampliación de las opciones que las personas tienen para vivir de acuerdo con sus valores y aspiraciones. Para el desarrollo humano entonces, significa mucho más que el crecimiento del ingreso per cápita, el cual constituye solamente uno de sus medios para ampliar las opciones de las personas.

Emprendedores: personas naturales con una idea de negocio e intención para emprender, sin iniciación de actividades ante Servicio de Impuestos Internos.

Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL): permite al empresario individual separar el patrimonio que destina al negocio, de aquellos bienes que integran su patrimonio personal y que destina a otros objetivos (ej, patrimonio familiar). Conforme a esta ley se autoriza a las personas naturales para constituir empresas individuales de responsabilidad limitada. Estas empresas deberán constituirse por escritura pública cuyo extracto debe inscribirse en el Registro de Comercio y publicarse en el Diario Oficial.

Feria Libre: Es el conjunto de productores, artesanos y comerciantes minoristas que venden productos alimenticios de origen animal o vegetal u otros artículos y especies, o prestan servicios, de manera periódica, regular y programada, en un espacio territorial determinado en forma itinerante.

Financiamiento: entrega de recursos para la inversión y capital de trabajo a empresarios/as y emprendedores/as debidamente evaluados/as y seleccionados/as.

Formación empresarial: entrega y traspaso de conocimientos en gestión empresarial (temas transversales de negocios) o temáticas específicas (por ejemplo, prácticas relacionadas a un rubro específico) y/o desarrollo de habilidades personales, que contribuyan a la formación del empresario/a y/o emprendedor/a mejorando así su stock de capital humano.

Gestión Comercial (Mercado): planificación comercial, gestión de ventas, gestión de clientes, y tecnologías de información y comunicación aplicada a la gestión comercial de la empresa.

Gestión de Productos y Servicios: planificación y desarrollo de productos y servicios, gestión productiva, y tecnologías de información y comunicación aplicada a la gestión comercial de la empresa.

Gestión Interna (Administrativa): gestión estratégica, gestión financiera, gestión en recursos humanos, gestión legal y normativa, y tecnologías de información y comunicación aplicada a la gestión administrativa interna de la empresa.



Iniciativas de Comercialización: estas iniciativas se entienden como el ingreso de bienes y servicios de EMT a áreas de comercialización de alta demanda en espacios privados, por ejemplo: grandes tiendas, supermercados, zonas de embarque de terminales de transporte, casinos de juego, centros recreacionales, centros educacionales, entre otros.

Iniciativas de Integración Comercial (vendiendo juntos o comprando juntos): estas iniciativas pretenden la articulación comercial de un grupo de empresas que antes de presentar el proyecto realizaban su gestión comercial en forma autónoma y separada. La articulación comercial puede darse tanto en las compras como en las ventas, pudiendo expresarse entonces como "comprando juntos" o "vendiendo juntos". La oportunidad de negocio en la modalidad "comprando juntos", está dada por las economías de escala, al aumentar el poder de compra y conseguir mejores precios en una solución asociativa. La oportunidad de negocio en la modalidad "vendiendo juntos" radica en que, en ciertos mercados o industrias, los clientes finales compran un conjunto de servicios en un acto de compraventa, por ejemplo: la industria del turismo que puede integrar la oferta turística desagregada.

Innovación en la MIPE: en este segmento, la innovación se da preferentemente de manera progresiva y está constituida por la incorporación de pequeños cambios progresivos que van dando lugar a la innovación. Así, la búsqueda y fomento de la innovación en la MIPE, se enmarca y relaciona con los conceptos de adopción y adaptación de innovaciones.

Innovación: la introducción de un nuevo o significativamente mejorado producto (bien o servicio), de un proceso, de un nuevo método de comercialización o de un nuevo método organizativo, en las prácticas internas de la empresa, la organización del lugar de trabajo o las relaciones exteriores.

Microempresarios / Microempresa: son microempresas aquellas cuyos ingresos anuales por venta y servicios y otras actividades del giro, no hayan superado las 2.400 Unidades de Fomento (UF) en el año calendario.
MIPE: Micro y pequeñas empresas.

Pequeños empresarios / Pequeñas Empresas: son pequeñas empresas aquellas cuyos ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro sean superiores a 2.400 UF y no excedan de 25.000 en el último año calendario.

Persona Jurídica: entidades colectivas que tienen una personalidad propia, independiente de la personalidad individual de los seres que la componen. Según el Art. 545 inc. 1º CC. "Se llama *persona jurídica* una persona ficticia, capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones civiles, y de ser representada judicial y extrajudicialmente".

Persona Natural: Son personas todos los individuos de la especie humana, cualquiera sea su edad, sexo, estirpe o condición. (Art. 55 CC). La existencia de la persona natural termina por la muerte natural o presunta.

Profesionalización: capacidad del empresario para efectuar una gestión exitosa de su negocio.

Promoción y Difusión: espacios donde empresarios/as y emprendedores/as tienen la posibilidad de adquirir información para el desarrollo de sus negocios, o entregar información para la promoción de sus productos o servicios.

Redes empresariales: interacción empresarial que permite el intercambio de productos y/o servicios entre los participantes de la red, de conocimientos tecnológicos y de pautas de comportamiento. La red se basa en el conocimiento que unos actores tienen de otros, en la confianza mutua que se va generando paulatinamente, así como en el beneficio que el comercio e intercambio produce.



Sociedades: sociedad o compañía es un contrato en que dos o más personas estipulan poner algo en común con el objetivo de repartir entre sí los beneficios que de ello provengan. La sociedad forma una persona jurídica distinta de los socios individualmente considerados. Entre las más conocidas se encuentran: Sociedad Anónima, Sociedad de Responsabilidad Limitada y Sociedad de Hecho

Sociedad Anónima: aquella formada por la reunión de un fondo común, suministrado por accionistas responsables solo por sus respectivos aportes, y administrada por un directorio integrado por miembros esencialmente revocables. Art. 1 Ley No. 18.046 y Art. 2.061 Código de Comercio.

Sociedad de Hecho: las sociedades de hecho se presentan en aquellos casos en que existe la intención de formar una sociedad entre dos o más personas y de hecho trabajan como tal, pero no se constituyen legalmente o no cumplen a cabalidad con las formalidades de constitución que la ley establece, por lo que aún cuando conste por escrito y tenga Rut, no configura una persona jurídica distinta de sus socios, y por consiguiente la responsabilidad de éstos es ilimitada y solidaria.

Sociedad de Responsabilidad Limitada: creada por la Ley No. 3.918 en el año 1923. Es una sociedad colectiva con responsabilidad limitada de los socios; los socios no son responsables de las obligaciones sociales, únicamente arriesgan el aporte que introdujeron a la sociedad.

Tecnologías de información y comunicación (TICs): recursos tecnológicos para el acceso al conocimiento que contribuya a aumentar la competitividad y productividad de la empresa.



HISTORIAL DE CAMBIOS

Versión	Fecha	Preparado por:	Cambios Efectuados
1.0	29 /10/2012	Marcos Gallardo A Unidad de Diseño y Estudios, Gerencia de Programas	Versión inicial

