



RESOLUCIÓN N° 8966

Santiago 30 diciembre 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° 599, de fecha 10 de diciembre de 2013, se adoptó el Acuerdo N° 1480, que aprueba por unanimidad el marco programático de la Guía de Servicios y Programas para el año 2014.

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

RESUELVE:

- A) Dar curso y aprobación a la Guía de Servicios y Programas SERCOTEC 2014, que contiene la definición y descripción de la oferta institucional disponible para ciudadanos(as), emprendedores(as), micro y pequeñas empresas del país, cuyo texto es el siguiente:



**GUÍA DE SERVICIOS Y PROGRAMAS
SERCOTEC 2014**



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 2014.

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 2013, 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).



SERCOTEC 2014

El modelo de apoyo que SERCOTEC brinda a emprendedores/as, micro y pequeños empresarios/as en el período 2014, 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 2014

•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 2014, 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 Iniciativas de Desarrollo Territorial: 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 2014

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: Mediante la creación de programas de apoyo	<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:

Es un fondo concursable orientado a micro y pequeñas empresas o Cooperativas, con inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos (SII), por medio del cual se otorga un subsidio de carácter no reembolsable para la ejecución de proyectos empresariales colectivos, en los que se identifiquen oportunidades de negocio con potencial real para su captura y que se encuentren orientados a lograr resultados tangibles para mejorar las condiciones competitivas y/o productiva de las empresas participantes.

Estos proyectos pueden corresponder a:

- Iniciativas de Comercialización;
- Iniciativas de Integración Comercial;
- Desarrollo de Nuevos Productos o Servicios.

👤 A quién está dirigido

A Cooperativas de trabajo, agrícolas, campesinas y pesqueras individualizadas en la Ley 19.832 y grupos de micro y/o pequeñas empresas con inicio de actividades ante el SII, que deseen capturar de manera colectiva una oportunidad de negocios que cada una por sí sola no podría aprovechar.

💰 Qué financia

El subsidio de SERCOTEC puede llegar hasta \$6.000.000 por empresa, con un tope máximo de \$30.000.000 por proyecto. Por su parte, la Cooperativa o grupo de empresas postulante, deberá cofinanciar al menos el 20% sobre el subsidio de SERCOTEC, en efectivo. Este cofinanciamiento puede ser utilizado en los mismos ítems que el subsidio (los que son detallados en el párrafo siguiente).

IDM busca financiar proyectos de carácter integral, que contemplen a lo menos dos de los ítems de gastos identificados a continuación y según las restricciones establecidas en las respectivas Bases regionales de cada concurso y definiciones del documento Clasificador de Gastos de SERCOTEC: Gastos de Formalización, Inversiones en Activos, Infraestructura, Asesorías Técnicas y/o en Gestión, Capital de Trabajo, Prospección de Mercado, Acciones de Marketing y Gastos de Administración.

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.

Asignación presupuestaria 24.01.139

🕒 Cuándo postular

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

👉 Cómo postular

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



Consideraciones:

Las Iniciativas de Desarrollo de Mercados (IDM) son proyectos de carácter integral, ya que actúan directamente 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 o profesional de apoyo, 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.

Los proyectos IDM son seleccionados a partir de la metodología de evaluación establecida en las Bases del concurso, considerando una última etapa de evaluación por parte de un Jurado Regional, y ante el cual los postulantes presentan su proyecto.

El Jurado Regional tendrá, entre otras facultades, la posibilidad de realizar ajustes presupuestarios a los proyectos.

Principales requisitos

- Conformar un grupo de tres o más empresas, personas naturales o jurídicas (se excluyen sociedades de hecho), o bien, ser una Cooperativa de trabajo, agrícola, campesina o pesquera vigente, la que podrá postular en forma individual.
- Contar con iniciación de actividades ante el SII en primera categoría, con una antigüedad igual o superior a 12 meses, contados desde la fecha de inicio del concurso, salvo excepciones declaradas en las bases de concurso.
 - Cada Cooperativa o empresas del grupo postulante, deberá tener ventas netas o ingresos demostrables, al menos, alguno de los 12 meses previos a la fecha de inicio del concurso, o bien, durante el año comercial (01 enero / 31 diciembre) anterior, las que en su conjunto deberán ser iguales o inferiores a 25.000 UF.
 - Cada empresa postulante del grupo o Cooperativa deberá tener domicilio comercial en la Región a la cual postula su proyecto, salvo excepciones declaradas en las bases de concurso.
- El giro y actividad económica vigente registrada en el SII debe ser coherente con el proyecto postulado.
 - Cada empresa postulante del grupo o Cooperativa no deberán tener multas morosas por incumplimientos laborales y previsionales.
 - Se deben considerar los requisitos adicionales de postulación, terreno y formalización establecidos en las bases de concurso.

Criterios de selección

- Descripción y verificación de la oportunidad de negocio que se desea capturar.
- Resultados esperados.
- 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.
- Criterios regionales de evaluación. Las DRR podrán establecer sus propios criterios regionales de selección, los que podrán tener un rango de ponderación entre un 10% a 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:

- Incremento de ventas.
- Acceso o implementación de nuevos canales de comercialización
- Generación de nuevos productos y/o servicios
- Incremento en el número de clientes.
- Reducción de costos.
- Incorporación de tecnologías para aumentar la productividad y/o competitividad.
- Conformar legalmente una nueva empresa o agrupación empresarial con los participantes



→ 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.

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 de primera categoría 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 \$3.000.000 y \$6.000.000, 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 ítems señalados para el subsidio.

Con el monto de subsidio se podrán financiar los siguientes ítems de gastos: inversiones en activos (productivos y/o de funcionamiento), Infraestructura (habilitación de infraestructura y construcciones), vehículos de trabajo, asesoría técnica y de gestión, acciones de marketing, gastos de formalización y capital de trabajo.

Los ítem antes mencionados pueden tener restricciones asociadas según el tipo de gasto. Estas restricciones estarán detalladas dentro de las bases regionales de cada concurso.

Asignación presupuestaria 33.01.001

🕒 Cuándo postular

En los plazos estipulados por el llamado a concurso.

👉 Cómo postular

Los interesados/as deberán registrarse en la Web de SERCOTEC, y posteriormente someterse a un test de preselección en línea. Aquellos/as postulantes que resulten mejor evaluados en el test, 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.



Consideraciones:

Durante el año 2014, al igual que en el año 2013, se realizará el concurso Capital Abeja Empresa, el cual será exclusivo para mujeres, y entregará montos de subsidio entre \$1.000.000 y \$3.000.000. Cada empresaria deberá cofinanciar en efectivo un 20% del subsidio solicitado.

- 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. Con excepción de los programas "de emergencia" operados por SERCOTEC.

- No haber sido ganador(a) de un concurso Capital Semilla Empresa financiado con fondos apalancados o en administración durante el año 2013. Con excepción de los programas "de emergencia" operados por SERCOTEC.

Criterios de selección

Los criterios de selección están contenidos en cada una de las etapas del concurso descritas en sus bases y que se señalan a continuación:

- Resultados del Test de Preselección
- Evaluación del Plan Empresa en gabinete
- Evaluación del Plan Empresa en terreno
- Evaluación del Plan Empresa por jurado regional.

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 y gestión para la generación de redes.

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 el Test de Preselección y que desee utilizarla.

➔ Capital Semilla Emprendimiento

👤 A quién está dirigido

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

Se subdivide en 2 Líneas:

- Emprendedores con Ideas de Negocio (sin iniciación de actividades ante el SII en 1ra categoría)
- Empresas con menos de un año de iniciación (con iniciación de actividades ante el SII en 1ra categoría hace menos de 1 año)

👛 Qué financia

Los montos por líneas del concurso son:

Línea Ideas de Negocio:

Montos variables entre \$1.000.000 y \$2.000.000, según el Plan Emprende presentado por cada postulante.

Línea Empresas con Menos de 1 Año:

Montos variables entre \$2.000.000 y \$3.000.000, según el Plan Emprende presentado por cada postulante.

Por su parte cada postulante debe cofinanciar al menos el 20% sobre el aporte de SERCOTEC, en efectivo.

Con el monto de subsidio se podrán financiar los siguientes ítems de gastos: inversiones en activos (productivos y/o de funcionamiento), Infraestructura (habilitación de infraestructura y construcciones), vehículos de trabajo, asesoría técnica y de gestión, acciones de marketing, gastos de formalización y capital de trabajo

Los ítem antes mencionados pueden tener restricciones asociadas según el tipo de gasto. Estas restricciones estarán detalladas dentro de las bases regionales de cada concurso.

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 test de preselección que se desarrolla en línea. Aquellos postulantes que resulten mejor evaluados en el test, podrán postular su proyecto completando el "Plan Emprende". Durante el periodo de postulación del Plan Emprende, SERCOTEC ofrecerá un Programa de Asistencia a la Postulación, el cual es de carácter voluntario, orientado a brindar apoyo para mejorar la calidad de las ideas postuladas.

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.



Consideraciones:

Durante el año 2013, al igual que en el año 2012, se realizará el concurso Capital Abeja Emprendimiento, el cual será exclusivo para mujeres, y entregará montos de subsidio entre \$500.000 y \$1.500.000. Cada empresaria deberá cofinanciar en efectivo un 20% del subsidio solicitado.

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, persona natural sin inicio de actividades en primera categoría ante el SII.

Línea Empresas con Menos de 1 Año:

- 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, con excepción de los programas de emergencia operados por SERCOTEC.
- No haber sido ganador(a) de un concurso Capital Semilla Emprendimiento financiado con fondos apalancados o en administración durante el año 2013, con excepción de los programas de emergencia operados por SERCOTEC.

Criterios de selección

Los criterios de selección están contenidos en cada una de las etapas del concurso descritas en sus bases y que se señalan a continuación:

- Resultados del Test de Preselección.
- Evaluación de gabinete del Plan Emprende.
- Entrevista personal, para el caso de emprendedores con idea de negocio y Evaluación en terreno, para el caso de emprendedores con empresas menores a 1 año.
- Presentación del Plan Emprende al jurado.

Indicadores a medir

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

Para la línea de idea de negocios

- Inicio de actividades ante SII.

Para la línea de negocios en marcha

- 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 Emprende.



➔ Asesorías Empresariales

† A quién está dirigido

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, 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.

Además, el servicio considera una modalidad de Asesoría Virtual, de acuerdo al alcance y periodo de ejecución definido por SERCOTEC, y al que se podrá acceder desde la página web institucional.

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 como mínimo el 30% en efectivo. Se exceptúa la exigencia de cofinanciamiento a la empresa en el caso del servicio de Asesorías Virtuales.

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

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.

Una empresa sólo podrá postular y acceder a un misma asesoría en una única oportunidad durante el mismo año (a excepción de asesorías virtuales), pudiendo un empresario/a que cuente con más de una empresa obtener una asesoría específica para cada una de sus empresas.



Consideraciones:

En caso de corresponder a un servicio exento de IVA, SERCOTEC financia el 70% del total del servicio y el empresario cofinancia como mínimo el 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 como mínimo 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 ante el Servicio de Impuestos Internos (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 postulan 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 es 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 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), de acuerdo a los criterios de focalización establecidos por SERCOTEC para cada servicio.

👛 Qué financia

Línea 1:

Esta línea de formación consiste en cursos de capacitación en temas transversales y en temas específicos, donde SERCOTEC subsidiará el 100% del arancel de cada curso.

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 aplicar un diagnóstico de entrada, el que no solo deberá considerar su nivel de conocimientos previo, sino también cómo relaciona ese conocimiento concreto con un contexto de la realidad. Así mismo, se deberá aplicar esta evaluación una vez terminada la actividad de formación con el fin de determinar si los participantes disminuyeron brechas.

Para aprobar el curso, el participante 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, si los/as participantes así lo 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, los que serán financiados en un 100% por SERCOTEC.

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

Asignación presupuestaria 24.01.138



Consideraciones:

Los Programas de Formación empresarial línea 1, 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 recomienda para generar un aprendizaje significativo, que cada sesión contemple aquello que se define como ciclo de aprendizaje, que 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

El Servicio de Formación Empresarial considera una modalidad de ejecución virtual, con una oferta de cursos virtuales de autoimpartición permanente y de acceso gratuito a través del portal web institucional. Sólo aplica medición de indicadores de participación.

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 focalizada). Todos los participantes de la línea 1 deberán estar previamente registrados en el sistema gestión de clientes.

Principales requisitos

Para Línea 1 y Línea 2:

- Pueden acceder emprendedores/as y/o empresarios/as que cumplan con los requisitos específicos establecidos por la D.R para cada servicio.

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:

- % de participantes que disminuyen brechas, en función de los objetivos de cada curso, que deberán ser definidas por cada D.R. al momento de licitar el servicio y/o acordados con la empresa consultora, la que será responsabilidad de su medición, al inicio y término de 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 instancias que permita la interacción de grupos de empresarios, a nivel de pares y con actores empresariales de mayor experiencia. 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 Emprendedores/as y Empresarios/as, que requieran información especializada para el desarrollo de sus negocios, y/o generar vínculos comerciales colaborativos.

👛 Qué financia

Para el desarrollo de esta actividad 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 asociatividad.

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 es abierta o focalizada 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 ante SII.
- Cada D.R. deberá establecer los requisitos específicos de entrada en función del carácter y los objetivos de la actividad a desarrollar.



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.
 - Cada Dirección Regional deberá comprometerse con un indicador de resultados que se medirá durante el año.
-



En qué consiste:

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

➔ Promoción y Canales de Comercialización

👤 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

Cada Dirección Regional determinará si este servicio requerirá cofinanciamiento del empresario/a, pudiendo generarse las siguientes modalidades:

SERCOTEC financiará hasta el 90% del valor total. El cofinanciamiento del empresario/a corresponderá a un monto variable determinado por el número de participantes y equivale al menos a un 10% del valor unitario planificado, en efectivo.

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. La exigencia de cofinanciamiento del servicio al empresario, por un monto de al menos el 10% en efectivo, será decidido por la Dirección Regional.

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

Finalmente, desde Nivel Central de SERCOTEC también podrán ejecutarse actividades de promoción y comercialización, en coherencia con el protocolo vigente para Programas de Comercialización Nacional.

Asignación presupuestaria 24.01.13

🕒 Cuándo postular

En las fechas establecidas por cada D.R. o Nivel Central, según corresponda.

👉 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 de SERCOTEC.

👋 Principales requisitos

Los interesados en acceder deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- Ser micro o pequeño empresario/a, con iniciación de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos (excluyendo las sociedades de hecho).



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. o Nivel Central 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.

- 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, si corresponde.

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, entre otros.

En caso que corresponda: 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 por otra el fortalecimiento de asociaciones gremiales y/o empresariales ya existentes en su asociatividad, capacidad de gestión, y la generación de nuevos y mejores productos y/o servicios ya existentes.

↑ A quién está dirigido

Asociaciones no consolidadas (Línea 1): Grupos de empresarios/as, asociaciones funcionales de micro y pequeños empresarios que quieran conformar un gremio u otro tipo de organización y 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, federaciones o confederaciones de carácter regional, corporaciones y fundaciones, todas conformadas por micro y pequeñas empresas.

👛 Qué financia

El Programa entrega un subsidio no reembolsable de hasta \$3.000.000 (tres millones de pesos) en la Línea 1 y de hasta \$10.000.000 en la Línea 2. En ambas líneas se exige a los postulantes que sus proyectos consideren un cofinanciamiento mínimo en efectivo equivalente al 20% del valor del subsidio de SERCOTEC.

Los ítems de financiamiento según línea de postulación son los siguientes:

Línea 1 : Formalización de Asociaciones no consolidadas: Asistencia técnica y asesoría de gestión, Capacitación (no SENCE), Activos (productivos y/o funcionamiento), dentro de los cuales es posible financiar las siguientes actividades, entre otras:

- ✓ 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 .
- ✓ Asesoría en planificación estratégica y operativa, elaboración de estrategias comunicacionales, entre otros.
- ✓ 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.
- ✓ Capacitación en temas de asociatividad y gremialismo o profesionalización de socios y/o dirigentes gremiales, conducción de equipos, negociación, resolución de conflictos.
- ✓ Compra de activos productivos y de funcionamiento.

LÍNEA 2: Asociaciones Consolidadas: Asistencia técnica y asesoría de gestión, Capacitación (no SENCE), Activos (productivos y/o funcionamiento), dentro de los cuales es posible financiar las siguientes actividades, entre otras:

- ✓ 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 en temas de asociatividad y gremialismo, dirigencial y/o de socios, conducción de equipos, negociación, resolución de conflictos.
- ✓ Capacitación para los dirigentes ya asociados
- ✓ Compra de activos productivos y de Funcionamiento.
- ✓ Implementación en términos de actividades o productos que permitan implementar de manera ordenada y simple el o los nuevos servicios, tales como: metodologías de trabajo, organización de la instalación de nuevos servicios, planes de trabajo, capacitación no SENCE del uso de un nuevo servicios y asistencia técnica que permita implementar el servicio.



⌚ Cuándo postular

En los plazos estipulados por el llamado a concurso.

📄 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

- Acreditar ser cualquiera de las siguientes opciones; (a) una asociación gremial y/o empresarial informal o funcional; (b) ser un grupo de empresarios/as cuando la finalidad del proyecto sea la formación de Asociaciones Gremiales, Cooperativas y Cooperativas de Trabajo, Corporaciones, Sindicatos, Cámaras de Comercio y Cámaras de Turismo; (c) Ser Asociaciones Gremiales o Federaciones Gremiales, cuando la finalidad del proyecto sea la formación de federaciones o confederaciones. En las dos últimas alternativas, deberá cumplirse con el mínimo de integrantes de acuerdo a lo indicado en las respectivas bases, lo cual dice relación con el mínimo legal.
- Ser una Asociación Gremial y/o empresarial informal o funcional o un grupo de empresarios/as, constituida por al menos un 50% de micro y/o pequeños empresarios/as con iniciación de actividades ante el SII.
- La organización mandataria o el representante del grupo de empresarios NO debe tener deudas tributarias al momento de postular, salvo que haya repactado su deuda y se encuentre con pago al día al momento de postular.
- La organización mandataria o el representante del grupo de empresarios NO debe tener deudas previsionales ni laborales morosas.
- Socializar el proyecto al 90% de los socios o miembros de la Asociación No Consolidada.

Para Línea 2: Fortalecimiento Asociaciones Consolidadas

- Acreditar ser una asociación gremial y/o empresarial formal, Federación (conformada por al menos un grupo de 3 o más asociaciones gremiales y/o empresariales legalmente constituidas) o Confederación (conformadas por al menos un grupo de 2 o más federaciones), legalmente constituida y vigente, y designar una organización representante.
- Ser una asociación gremial, empresarial, federación 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.
- La organización mandataria NO debe tener deudas tributarias, salvo que haya repactado su deuda y se encuentre con pago al día al momento de formalizar, en caso de resultar ganadora.
- La organización mandataria representante NO debe tener deudas previsionales y/o multas laborales en situación de morosidad al momento de postular.



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.

Criterios de selección

Para ambas líneas:

- Coherencia de las acciones a desarrollar.
- Factibilidad técnica del proyecto.
- Cofinanciamiento en efectivo adicional al mínimo requerido.
- Coherencia con los objetivos estratégicos del instrumento SERCOTEC.
- Actividades con valor agregado.
- Criterios regional de evaluación (lo define cada dirección regional).
- No haber recibido recursos de otros servicios y/o programas de transferencia directa de SERCOTEC durante el año 2013.
- Pertinencia del proyecto con los objetivos y orientaciones de este programa (aplicable solo a la línea 1).
- Implementación de nuevos servicios y/o mejoras de los ya existentes (aplicable solo a la línea 2).

Indicadores a medir

- Proyecto cumple con logros del proyecto.
- Proyecto liderado por Mujeres.
- Proyecto liderado por Hombres
- 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, ya sea, que el subsidio se solicite para la totalidad de puestos de la Feria o bien, para un número inferior de puestos.

Las iniciativas y sus respectivos ítems posibles de financiar son los siguientes:

- ✓ Mejoramiento de infraestructura y/o equipamiento: Comprende los ítems Habilitación de infraestructura, activos productivos y de funcionamiento (hasta el 90% del monto total neto del proyecto, según decisión regional y bases del programa).
- ✓ Comercialización de productos y Relación amigable con la comunidad : Permite inversión en ítems de Asistencia técnica y asesoría en gestión; Promoción, publicidad y difusión.
- ✓ Gestión Empresarial, Nivel de formalización y Fortalecimiento organizacional: Permite inversión en ítems de Asistencia técnica y asesoría en gestión.

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:

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.

Principales requisitos

- Postular a través de una sola organización representante existente al interior de la Feria, la cual debe estar legalmente constituida y vigente, contar con RUT ante el Servicio de Impuestos Internos (pudiendo tener o no inicio de actividades).
- La feria debe contar con un mínimo de 15 puestos.
- Contar con al menos el 70% de los feriantes para los cuales la Feria solicita financiamiento, con el pago de su patente o permiso semestral municipal al día al momento de la postulación.
- Para ferias entre 15 – 100 puestos: Acreditar el apoyo al proyecto, de al menos el 90% de los feriantes que componen la feria.
- Para ferias igual o superior a 101 puestos: Acreditar el apoyo al proyecto de al menos el 80% de los feriantes que componen la feria.
- La organización representante NO debe tener deudas tributarias al momento de postular, salvo que haya repactado su deuda y se encuentre con pago al día al momento de postular.
- La organización mandataria o el representante del grupo de empresarios NO debe tener deudas previsionales ni laborales morosas.
- La feria debe acreditar el cumplimiento de la ordenanza o decreto municipal, u otro mecanismo que determina deberes y derechos del funcionamiento de las ferias libres en la comuna.
- El proyecto debe considerar en el formulario de postulación al menos los tres siguientes ámbitos de inversión con subsidio SERCOTEC: mejoramiento de infraestructura, gestión empresarial y comercialización de productos.
- Si la Feria postulante es ganadora en años anteriores, debe postular un proyecto distinto y/o complementario al ganador en años anteriores.

Criterios de selección

El programa Ferias considera una evaluación Técnica a los proyectos admisibles y luego una evaluación del Jurado Regional, donde se evalúan todos los proyectos que pasaron la evaluación Técnica y luego, se seleccionan los ganadores, en base a los siguientes criterios:

- Conocimiento y Apropiación del proyecto por la Feria.
- Resultados del Proyecto.
- Implementación del Proyecto.
- 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.

El Programa 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

👤 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. No obstante, si los recursos valorizados sólo podrán ser aportados por un organismo público.

Los ítems posibles de financiar son los siguientes:

- ✓ Prospección de Mercado: Estudios, Catastros y Evaluaciones; Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías..
- ✓ Asistencia Técnica y Asesoría en Gestión:
- ✓ Capacitación.
- ✓ Acciones de difusión y marketing: Comprende Ferias de exposición y eventos, Promoción, publicidad y difusión.
- ✓ Activos Productivos y/o de funcionamiento.
- ✓ Habilitación de Infraestructura.
- ✓ Capital de trabajo y gastos de formalización.

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

De acuerdo a lo forma indicada en las respectivas bases de postulación.

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 Terreno.

Los proyectos que producto de la evaluación, sean aceptados con observaciones o aceptados sin observaciones y que lo requieran, recibirán una asesoría por parte de un Ejecutivo de SERCOTEC con el objeto de mejorar y ajustar técnicamente el proyecto.

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, que tributen de acuerdo la normativa vigente, según corresponda.
- No tener ventas netas superiores a 25.000 UF.
- Designar a un representante o mandatario del grupo de empresas.
- Requisito/s a definir por la Dirección Regional en base a la focalización definida.
- Los proyectos que pasen a la etapa de evaluación del Jurado Regional, deberán contar con el apoyo al proyecto por parte de al menos un tercero, ya sea una institución/es u organismo/s públicos y/o privados, en Aportes Valorizables o en Recursos en Efectivo.
- No tener deudas previsionales ni laborales morosas.
- No tener deudas tributarias, salvo que haya repactado su deuda y se encuentre con pago al día.

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.
- Factibilidad Técnica de implementar el proyecto.
- No haber recibido recursos de otros servicios y/o programas de transferencia directa de SERCOTEC durante el año 2013

Criterios de Evaluación y Selección del Jurado 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

Indicadores a medir

El éxito de los proyectos 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 educativos, 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. Las redes se basan 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	20/11/2013	Gerencia de Programas	Versión inicial preliminar
	09/12/2013	Fiscalía	Versión 1



B) Comuníquese a través de la Gerencia de Programas del Servicio

ANÓTESE Y COMUNÍQUESE


JOSE LUIS URIARTE CAMPOS
Gerente General



Distribución:
Unidad Comunicaciones
Todas las Gerencias SERCOTEC
Unidad de Auditoria
Unidad de Planificación y Control de Gestión


SERVICIO DE COOPERACION TECNICA
FISCALIA

