



RESOLUCIÓN N° 9148

Santiago, 06 de febrero de 2015.

VISTO Y CONSIDERANDO:

- 1) Que, SERCOTEC es una Corporación de Derecho Privado, que tiene como misión mejorar las capacidades y oportunidades de emprendedores, emprendedoras y de las empresas de menor tamaño para iniciar y aumentar sosteniblemente el valor de sus negocios, acompañando sus esfuerzos y evaluando el impacto de nuestra acción.
- 2) Lo establecido en los Estatutos de la Corporación, particularmente lo indicado en el artículo Duodécimo letra a) que señala entre las facultades del Directorio la de *“Formular el plan general de trabajo, al que deban ceñirse las actividades del Servicio”*.
- 3) Que en la Sesión Ordinaria de Directorio N°610 de 14 de octubre de 2014, se presentó el Programa “Barrios Comerciales”, a la luz de la Medida N° 41 de la Agenda de Productividad, Innovación y Competitividad impulsada por el Gobierno de Chile.

4) Que en la Sesión Ordinaria de Directorio N° 611, de 20 de noviembre de 2014, se estableció la operación de los instrumentos agenciados por parte del Servicio, así como la permanencia de los Programas no agenciados contenidos en la Guía de Servicio año 2014, según consta en el acuerdo de Directorio N° 1509.

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

RESUELVE:

Dar curso y aprobación al Diseño de Oferta Programática de Sercotec año 2015 y la respectiva Ficha de Instrumentos, diseñado por la Gerencia de Programas del servicio, cuyo texto es el siguiente:



**DISEÑO DE OFERTA
PROGRAMÁTICA DE
SERCOTEC
AÑO 2015**
Fichas de Instrumentos
Gerencia de Programas

*Lograr impacto económico mejorando calidad y valor
de beneficios*

MARCO ESTRATÉGICO INSTITUCIONAL PERIODO 2014 – 2018	4
--	----------

FICHAS CONCEPTUALES E LOS INSTRUMENTOS	7
---	----------

1. FICHAS DE INSTRUMENTOS AGENCIADOS	8
---	----------

CRECE, FONDO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS	8
MEJORA NEGOCIO, FONDO DE ASESORÍAS EMPRESARIALES	14
CAPITAL SEMILLA EMPRENDE – CAPITAL ABEJA EMPRENDE	20
JUNTOS, FONDO PARA NEGOCIOS ASOCIATIVOS	26
PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO DE BARRIOS COMERCIALES	33

2. FICHAS DE INSTRUMENTOS NO AGENCIADOS.....	36
---	-----------

FORMACIÓN EMPRESARIAL	36
PROMOCIÓN Y CANALES DE COMERCIALIZACIÓN.....	40
REDES DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS	42
CREACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE ASOCIACIONES DE MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS.	43
CONCURSO PARA CONFEDERACIONES, FEDERACIONES Y ASOCIACIONES NACIONALES EMPRESARIALES - GREMIOS NACIONALES.	47
FONDO DE DESARROLLO DE FERIAS LIBRES	50

Marco estratégico institucional periodo 2014 – 2018

La nueva oferta de instrumentos y el modelo de operación que tendrá Sercotec a partir de 2015, ha tenido como principio esencial la búsqueda de impacto económico en nuestra acción de fomento, basado en la focalización institucional de acuerdo a prioridades regionales, en el mejoramiento de la calidad y valor de los beneficios entregados, incluyendo acompañamiento, capacitación y asistencias técnicas especializadas y la instalación de una cultura de medición de resultados de modo de mejorar las capacidades de los/las empresarios/as y emprendedores/as para iniciar y aumentar sosteniblemente el valor de sus negocios.

Es por ello que Sercotec, en su calidad de institución de fomento de las empresas de menor tamaño en Chile, ha tomado la decisión de implementar nuevos programas de intervención focalizados en 4 grandes ámbitos:

- Programa de mejoramiento de la gestión de la empresa.
- Programa generación de emprendimiento.
- Programa de fortalecimiento de la asociatividad y
- Programa de entorno.

En los tres primeros ámbitos se consideran los instrumentos traspasados por Corfo, la oferta programática 2014 de Sercotec y con esto se diseña la oferta programática de instrumentos de Sercotec para el año 2015.

MARCO ESTRATÉGICO SERCOTEC 2015 - 2018



Las directrices y ejes estratégicos en que se enmarca el diseño de la oferta programática y modelo de operación de Sercotec 2015-2018 son los siguientes:

a) Focalizar la acción de Sercotec en el sector MIPE:

Existe la necesidad de realizar un trabajo complementario con Corfo respecto a los segmentos de atención de cada institución. Esto implica el traspaso de instrumentos a Sercotec, dentro de los que se encuentran el Programa de Emprendimientos Locales (PEL), Proyectos Asociativos para Microempresas (PAM), Fondo de Asistencia Técnica (FAT), y el Programa de Fomento a la Calidad (FOCAL).

b) Focalización del gasto a nivel regional:

Sercotec potenciará la focalización de su intervención a nivel regional. Para ello cada Dirección Regional elaborará su planificación sobre la base de ejes estratégicos de trabajo, los que deberán ser definidos de acuerdo a las necesidades, oportunidades y particularidades del sector Mipe en la región, la Estrategia de Desarrollo Regional, los programas estratégicos de Corfo, y la información relevante de fomento productivo regional. Se espera operar con sencillez, flexibilidad y adaptación a las necesidades locales, priorizando territorios o sectores productivos de acuerdo a la planificación estratégica e instrumentos regionales y agendas de cada Región.

c) Lograr impacto económico:

Se buscará privilegiar el impacto por sobre la cobertura por lo que la acción de Sercotec estará orientada a obtener mejores resultados en los proyectos, es decir, incrementar las ventas, crear y retener empleos, facilitar el acceso a financiamiento, y crear nuevas empresas sustentables, entre otros.

d) Mejorar la calidad y el valor de los beneficios que entrega Sercotec:

La intervención que Sercotec realice a través de distintos instrumentos relevará el componente de acompañamiento, asesoría y/o apoyo que los empresarios necesiten para implementar adecuadamente sus proyectos y aumentar sus ventas, aumentando de esta forma su participación en la gestión del proyecto.

De este modo la intervención institucional, antes focalizada en la entrega de recursos de inversión, agregará a éstos conocimiento y mejoramiento de las capacidades de los/las empresarios/as y emprendedores/as para iniciar y aumentar sosteniblemente el valor de sus negocios.

e) Implementar una cultura de medición de resultados:

Con el objeto de garantizar que los recursos públicos se destinen a iniciativas que se mantengan en el tiempo y consigan resultados medibles en términos del aumento de ventas, creación o retención de puestos de trabajo, u otros, se incluye en el diseño de instrumentos las variables que permitirán medir estos resultados.

Además la Gerencia de Desarrollo implementará un Sistema de Evaluación que permita monitorear permanentemente los resultados y/o el impacto obtenido por cada instrumento.

f) Fomentar el aprendizaje institucional y el proceso de toma de decisiones:

Con el objeto de identificar y gestionar el conocimiento que el Servicio posee para cumplir con sus objetivos estratégicos, transformando dicho conocimiento en un activo institucional, y de contar con organismos colegiados que evalúen proyectos y asignen recursos con mayor información a nivel intrarregional, se creará el Comité de Asignación Macrozonal (CAM) con el objeto de potenciar la coordinación y gestión del conocimiento entre las distintas Direcciones Regionales y compartir buenas prácticas. Esta instancia se complementa con el Comité Evaluador Regional (CER), encargado de hacer la primera revisión y evaluación de los proyectos.

g) Dotar a Sercotec de una plataforma capaz de crecer en el tiempo:
Agenciamiento

Con el objeto de asegurar un estándar de servicios de apoyo adecuado y homogéneo a lo largo del país, se implementará paulatinamente un modelo de operación de los instrumentos y servicios a través de Agentes Operadores Intermediarios. De este modo se trabaja simultáneamente con mayor cantidad de clientes.

Fichas Conceptuales de los Instrumentos

Sobre la base del marco estratégico y considerando que el proceso de agenciamiento de los instrumentos se realizará de manera gradual, se presentan las fichas conceptuales de los instrumentos agenciados y no agenciados señalados en la figura:

MODELO DE OPERACIÓN 2015



..... BAR
 RBARRIOS COMERCIALES, CORRESPONDE SÓLO EL PAGO DEL GESTOR DE BARRIO.

1. Fichas de Instrumentos Agenciados

INSTRUMENTO:	
Crece, Fondo de Desarrollo de Negocios	
Ámbito	Descripción
¿Qué es?	<p>Es un subsidio no reembolsable destinado a potenciar el crecimiento de las micro y pequeñas empresas o su acceso a nuevas oportunidades de negocio. Apoya la implementación de un plan de trabajo, que incluye acciones de gestión empresarial (asistencias técnicas, capacitación u otros) para el fortalecimiento de competencias de los empresarios y empresarias, así como el financiamiento de inversiones.</p> <p>En casos excepcionales, y siempre que se cuente con una justificación coherente, el CAM podrá autorizar la participación de menos de 10 empresarios/as cuando las condiciones territoriales, sectoriales, etc. sean pertinentes.</p>
Fundamentación	<p>La MIPE presenta una alta dificultad de acceso al financiamiento, ya que sólo el 22% de las microempresas obtuvo un préstamo en el periodo 2009-2010. El 59% lo hizo para financiar capital de trabajo y 19% para inversiones (ELE, 2012).</p> <p>Por otra parte, en la Tercera Encuesta de Microemprendimiento 2013, se indica que un 29,6% de los emprendedores que han solicitado un préstamo a algún banco, a un 80,2% se lo otorgaron a título personal y a un 19,8% a nombre de la empresa, “es decir, los emprendedores acuden poco y mal al sistema financiero y esto no está relacionado con el nivel de formalidad”</p> <p>Además, la misma encuesta, indica que un 89,4% de los emprendedores señaló requerir Capital de Trabajo, el cual es financiado en un 61,5% principalmente a través de las ganancias del negocio, mientras que un 33,7% de los emprendedores lo hace con ahorros y recursos propios.</p> <p>Por otra parte, otras de las deficiencias que presentan las micro y pequeñas empresas tiene relación con el</p>

	<p>acceso a asistencia técnica y capacitación. Como datos podemos considerar que sólo el 26% de los administradores en la microempresa presentan estudios universitarios (ELE,2011), un 36,7% de las microempresas lleva registros formales (EME, 2013) y sólo el 5% de la microempresa cuenta con certificación (ELE,2011). En relación al uso de TICs, un 64% de la microempresa no posee computador y en las pequeñas esta cifra alcanza un 26%, a diferencia de la mediana y gran empresa, donde el porcentaje llega a un 5% y 4% respectivamente.</p>
<p>¿En qué consiste?</p>	<p>Este instrumento se desarrolla en dos Fases:</p> <p><u>Fase de Asesoría:</u> Durante esta etapa el AOI asesora al empresario/a proponiendo posibles mejoras para potenciar el Plan de Trabajo postulado.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sercotec cofinanciará como máximo 70% costo total de esta etapa. - El monto del cofinanciamiento de Sercotec para esta etapa no puede ser superior a \$150.000.- por empresario/a. - El aporte empresarial corresponderá a un 30% del valor del cofinanciamiento de Sercotec <p><u>Fase de Desarrollo</u> Se realizan el conjunto de actividades necesarias para la implementación del Plan de Trabajo, es decir, las inversiones identificadas y las asistencias técnicas y/o capacitaciones que derivan de la primera fase.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sercotec cofinanciará hasta el 70% de las actividades e inversiones identificadas en el Plan de Trabajo, por un valor de hasta \$6.000.000.- - Del cofinanciamiento de Sercotec, podrá destinarse como máximo \$1.500.000 a Acciones de Gestión Empresarial, mientras que para Inversiones se podrá utilizar hasta \$4.500.000.- - El aporte empresarial deberá ser como mínimo un 30% del valor del cofinanciamiento de Sercotec para Inversiones, y un mínimo de 30% del valor del cofinanciamiento de Sercotec para Acciones de Gestión Empresarial.

<p>Ítems de financiamiento</p>	<p>Con el cofinanciamiento otorgado por Sercotec y el aporte empresarial se podrá financiar:</p> <p>Plan de Inversiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Activos - Habilitación de Infraestructura - Vehículos de trabajo - Capital de Trabajo: solo se podrá utilizar un 30% del valor total del proyecto en este ítem de financiamiento. <p>Plan de Gestión Empresarial:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Asistencia Técnica y Asesoría en Gestión - Capacitación - Acciones de Marketing
<p>¿Quiénes pueden acceder? (Requisitos de acceso)</p>	<p>Micro y pequeñas empresas con iniciación de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos en primera categoría, con ventas anuales entre UF 200 y 25.000, a excepción de las empresas de menos de un año de existencia que pueden demostrar ventas inferiores a UF 200. También está dirigido a cooperativas con ventas promedio por asociado menores a UF 25.000 al año.</p> <ul style="list-style-type: none"> - No tener deudas laborales, tributarias y previsionales, así como tampoco haber sido condenado por prácticas antisindicales o infracción a los derechos fundamentales del trabajador, dentro de los anteriores dos años. - No tener rendiciones pendientes con Sercotec. - Otros requisitos de acceso definidos por la Dirección Regional en relación a la focalización territorial, de perfil y/o sectorial. <p>Se excluyen sociedades de hecho</p>
<p>Etapas del instrumento</p>	<p>Para la ejecución de este instrumento se implementarán las siguientes etapas:</p> <p>1. Difusión y Postulación: Cada proyecto Crece es publicado en el sitio web de Sercotec, indicado requisitos de admisibilidad, focalización y selección. Los empresarios/as interesados y que cumplan con las condiciones establecidas deberán completar un Plan de Trabajo y adjuntar los medios de verificación solicitados que den cuenta del cumplimiento de los requisitos. A su vez cada Agente Operador podrá captar a los empresarios según lo solicitado por la Dirección Regional.</p>

2. Evaluación Admisibilidad y evaluación técnica del Plan de Trabajo: El AOI deberá verificar que los postulantes cumplan con los requisitos de admisibilidad, los de focalización y otros definidos por la Dirección Regional. Por otra parte, realizará una evaluación técnica de cada Plan de Trabajo y aplicará los criterios de selección definidos por la Dirección Regional.

Con esta información, el AOI entregará una lista de los empresarios/as priorizados para acceder a la Fase de Asesoría y Desarrollo.

3. Selección de los empresarios/as: Aquellos empresarios/as priorizados por el AOI durante el proceso de evaluación, son evaluados por el Comité de Evaluación Regional, en relación al potencial de implementación del proyecto considerando:

a) Análisis de fortalezas y debilidades del proyecto

b) Conocimiento del proyecto por parte del empresario.

c) Análisis de las observaciones y recomendaciones de la empresa consultora.

d) Rubro y localización geográfica del proyecto

La evaluación del Comité de Evaluación Regional tendrá como resultado la priorización de los Planes de Trabajos evaluados para su presentación al Comité de Asignación Macrozonal.

Una vez concluida la evaluación del Comité de Evaluación Regional, el proyecto Crece en su conjunto es presentado al Comité de Asignación Macrozonal el cual asignará los recursos correspondientes, pudiendo aprobar con las modificaciones que considere pertinentes, ya sea técnicas y/o presupuestarias.

La Dirección Regional de Sercotec es la encargada de comunicar formalmente a los emprendedores/as que llegaron a la evaluación de terreno el resultado de esta etapa y la aprobación de su proyecto, según formato proporcionado por la Gerencia de Comunicaciones de Sercotec.

4. Ejecución y seguimiento: Una vez que el Comité de Asignación Macrozonal asignó los recursos, el AOI procederá a asesorar al empresario/a para potenciar

	<p>el Plan de Trabajo presentado, llevando a cabo la Fase de Asesoría. Cualquier cambio que se quiera incorporar producto de esta etapa, debe ser aprobado por el empresario/a y la Dirección Regional.</p> <p>Posteriormente, el emprendedor/a procederá a la ejecución del proyecto de negocio y el AOI acompañará esta ejecución, considerando el Manual de Transferencias y Rendiciones vigente. Mientras, la Dirección Regional deberá supervisar que el proceso se ejecute según lo solicitado y especificado en el Manual de Operación del Instrumento.</p> <p>5. Cierre del proyecto: Una vez que ha terminado la ejecución del Plan de Trabajo, el AOI deberá cerrar el proyecto, entregando un informe de ejecución según el formato entregado por la Dirección Regional.</p> <p>La Dirección Regional de Sercotec realizará un hito comunicacional de cierre con los empresarios/as participantes en el proyecto, sin perjuicio de poder efectuar también difusión pública del proyecto durante la ejecución de este, si lo estima conveniente.</p>
<p>¿Cuáles son los criterios de evaluación y/o selección de beneficiarios?</p>	<p>Criterios de admisibilidad:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Personas naturales o jurídicas que sean contribuyentes de primera categoría, cuyas ventas anuales individuales sean iguales o superiores a 200 UF y menores a 25.000 UF en los últimos 12 meses. b) Cooperativas cuyas ventas promedio por asociado sean menores a 25.000 UF, lo cual se calcula con el monto de las ventas totales de la cooperativa dividido por el número de asociados c) No tener deudas laborales, tributarias y previsionales, así como tampoco haber sido condenado por prácticas antisindicales o infracción a los derechos fundamentales del trabajador, dentro de los anteriores dos años. d) No tener rendiciones pendientes con Sercotec e) Otros criterios establecidos por la Dirección Regional <p>Criterios de selección: Cada criterio de selección es definido por cada Dirección Regional, indicando notas, ponderación y medios de verificación.</p> <p>Criterios evaluación CER:</p>

	<p>a) Análisis de fortalezas y debilidades del proyecto</p> <p>b) Conocimiento del proyecto por parte del empresario.</p> <p>c) Análisis de las observaciones y recomendaciones de la empresa consultora</p> <p>d) Rubro y localización geográfica del proyecto</p>
<p>¿Cuáles son los indicadores del instrumento?</p>	<p>(Nº de beneficiarios de Crece con logro en el año t / Nº total de beneficiarios adjudicados en el año t)*100</p> <p>Nota: Logro en el año t se entiende como el logro (variable dicotómica) de uno o más de los siguientes aspectos: aumento de las ventas / aumento en el empleo / aumento del número de clientes / disminución de los costos unitarios / aumento de los canales de comercialización / aumento del margen operacional / implementación de nuevos productos o servicios.</p>
<p>Cofinanciamiento SERCOTEC – Over Head</p>	<p>Beneficiarios/as:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asesoría para optimizar el plan de trabajo presentado durante el proceso de postulación (duración máxima 3 meses): hasta \$ 150.000. Aporte empresarial: mínimo 30% del cofinanciamiento Sercotec. • Desarrollo del plan de trabajo (duración máxima 8 meses): hasta \$6.000.000, de los cuales hasta \$1.500.000 pueden destinarse a acciones de gestión empresarial y un máximo de \$4.500.000, para inversiones. Aporte empresarial: mínimo 30% del cofinanciamiento Sercotec. <p>AOI:</p> <p>Etapas de evaluación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • AOI: monto máximo de \$60.000 por cada Plan de Trabajo evaluado. <p>Fase de Asesoría y Fase de Desarrollo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • AOI: para la evaluación, ejecución, administración, supervisión, acompañamiento y seguimiento se pagará un monto máximo de \$400.000 por cada Plan de Trabajo seleccionado.

INSTRUMENTO:**MejoraNegocios, Fondo de Asesorías Empresariales**

Ámbito	Descripción
¿Qué es?	<p>Es un cofinanciamiento que permite a las micro y pequeñas empresas contratar asesoría experta que contribuya a aumentar su productividad y/o a mejorar la calidad de sus productos o servicios, favoreciendo su competitividad.</p> <p>Estas consultorías se enmarcarán en tipologías de intervención para cada sector económico, territorio o ámbito que apruebe el Comité de Asignación Macrozonal, según lo propuesto por la Dirección Regional, quien especificará sus contenidos, resultados mínimos y los requisitos que deberán cumplir los consultores.</p>
Fundamentación	<p>Según la Tercera Encuesta de Percepción de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME) de mayo de 2011, la mayor debilidad de la gestión interna de las MIPYMES se circunscribe a la comercialización de sus productos (26% del total de los informantes). A ésta, con un 17%, le sigue la debilidad en la gestión financiera. Luego, con un 11%, se mencionan las debilidades en la planificación, un 10% en las debilidades expresadas en la capacitación, un 9% de las debilidades informadas en la producción y un 7% manifestado en la logística de los negocios.</p> <p>Existe un bajo nivel de profesionalización de los empresarios/as, sólo el 26% de los administradores en la microempresa presentan estudios universitarios, porcentaje que alcanza un 63% en las grandes empresas (Encuesta Longitudinal de Empresas 2011). Existen brechas de habilidades y/o conocimientos empresariales, existiendo en este aspecto sólo un 36,7% que lleva registros formales (Encuesta de Microemprendimiento III 2013).</p> <p>Existe un escaso acceso a formación empresarial, sólo el 18,1% recibió algún tipo de capacitación pertinente a la actividad que realiza. Las principales fuentes de financiamiento de estas capacitaciones fueron recursos propios o créditos (38,3%), y a través de recursos públicos el 28,4% (Encuesta de Microemprendimiento III 2013).</p> <p>Sólo el 5% de la microempresa cuenta con certificación, 9%</p>

	<p>para el caso de la pequeña, en cambio un 19% y 37% para los casos de la mediana y gran empresa respectivamente (Encuesta Longitudinal de Empresas II 2011).</p> <p>En lo que se refiere al uso de TIC's, un 64% de la microempresa no posee computador y en las pequeñas esta cifra alcanza un 26%, a diferencia de la mediana y gran empresa, donde el porcentaje llega a un 5% y 4% respectivamente. Para el caso de uso de internet, un 46% de la microempresa declara no tener conexión y para el caso de la pequeña esta cifra alcanza un 26% (Encuesta Longitudinal de Empresas II 2011).</p>
<p>¿En qué consiste?</p>	<p>Existen dos tipos de asesorías empresariales, en función de la complejidad, alcance, plazos de ejecución y costos asociados:</p> <p>1.- Asesorías empresariales básicas: Son aquellas asesorías cuya ejecución no supera los 4 meses y el valor del cofinanciamiento Sercotec es igual o menor a \$ 400.000. La empresa debe entregar un aporte empresarial de al menos el 30% sobre el valor del cofinanciamiento.</p> <p>2.- Asesorías empresariales especializadas: Son aquellas asesorías cuya ejecución no supera los 8 meses y el cofinanciamiento Sercotec es igual o menor a \$1.500.000. La empresa debe entregar un aporte empresarial de al menos el 30% sobre el valor del cofinanciamiento. Se incluyen aquellas asesorías orientadas a la implementación de una norma certificable.</p> <p>Para ambos tipos de asesorías y, como caso excepcional, se considera la posibilidad de ampliar el costo y los plazos de ejecución con la autorización previa del CAM.</p> <p>Por otra parte, Sercotec podrá reembolsar los gastos de auditoría de certificación de una norma: Hasta un 70% de su valor, si pasó previamente por Asesoría Empresarial Especializada. Hasta 50%, cuando no haya sido asistido previamente por Asesoría Empresarial Especializada y sea sólo reembolso de la certificación.</p> <p>Además, para el caso de microempresas (ventas menores a 2.400 UF), considera reembolso de hasta un 50% del gasto por concepto de re-certificación, por una única vez.</p> <p>La Dirección Regional define las tipologías de intervención, en función de las necesidades detectadas y la focalización definida. Esto incluye a las normas certificables, cuyo costo de</p>

	<p>certificación será sujeto de reembolso. Además, deberán definir para cada tipología, el número de empresas mínimo que conformará un Proyecto. Estas definiciones, serán presentadas por la Dirección Regional al CAM para su aprobación.</p>
<p>Ítems de Financiamiento</p>	<p>Gastos para la contratación de servicios de consultoría orientadas a entregar conocimientos, información y/o herramientas técnicas que tengan un impacto directo en la gestión de los beneficiarios: productivo, comercial, financiero u otro pertinente. Se incluyen en este ítem el servicio de diseño, producción gráfica y publicitaria</p>
<p>¿Quiénes pueden acceder? (Requisitos de acceso)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Micro y pequeñas empresas con iniciación de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuesto Internos y con ventas demostrables de al menos 200UF y menores a 25.000 UF, con domicilio comercial en la región en que postulan y que cumplan, además, con los requisitos de acceso específicos establecidos por cada Dirección Regional de Sercotec.. 2. Cooperativas, a las que se le solicitará que las ventas promedio por asociado sean menos a 25.000 UF, lo cual se calcula con las ventas totales de la Cooperativa dividido por el número de asociados. Se excluyen las Cooperativas de servicios financieros. 3. No tener deudas laborales, tributarias y previsionales, así como tampoco haber sido condenado por prácticas antisindicales o infracción a los derechos fundamentales del trabajador, dentro de los anteriores dos años. 4. Cumplir con los requisitos específicos establecidos por la Dirección Regional de Sercotec, en función de su focalización y tipología de intervención.
<p>Etapas del Instrumento</p>	<p>El Instrumento se ejecuta a través de las siguientes etapas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Preparación: La Dirección Regional deberá definir las Tipologías de Intervención que se implementarán y las presentará al CAM para su aprobación. Una vez aprobadas las Tipologías de Intervención, la Dirección Regional deberá poner a disposición de las empresas y del AOI, la oferta de asesorías empresariales. 2. Postulación y selección: Las postulaciones son realizadas por las empresas a través del AOI, de acuerdo a los procedimientos descritos en el Manual de Operación del Instrumento. <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Evaluación de Elegibilidad: Las empresas postulantes, deberán cumplir con los requisitos y criterios de selección que cada Dirección Regional determine y que sean aprobados por el CAM. Los requisitos y criterios son de dos tipos:

	<p>a. Requisitos de admisibilidad: son transversales al instrumento y específicos según focalización y tipología, de acuerdo a lo especificado en el punto 2.3 del presente reglamento.</p> <p>b. Pertinencia de la asesoría: el AOI debe determinar que la asesoría empresarial a la cual postula es pertinente a las necesidades de la empresa. Con las empresas que cumplan con los requisitos definidos para la tipología, el AOI completa y envía a la Dirección Regional el Proyecto.</p> <p>2.2. Evaluación CER: Los proyectos enviados por el AOI serán evaluados por el CER, de acuerdo a los criterios definidos, según la tipología de intervención y descritos en el Manual de Operación del Instrumento. Los criterios serán:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pertinencia de la prestación: Se evalúa si la metodología, actividades y productos comprometidos, permiten alcanzar los objetivos del proyecto. - Coherencia del presupuesto: Los montos considerados son coherentes con las actividades y productos comprometidos en la prestación. - Idoneidad de la entidad consultora: La entidad consultora propuesta, se ajusta al perfil requerido para la tipología y el proyecto presentado. <p>3. Formalización, Entrega de aportes y Ejecución: El AOI suscribirá contratos con cada una de las empresas beneficiarias, las cuales deberán entregar su aporte al AOI, a través de los medios establecidos y autorizados por Sercotec. De los contratos y de la recepción de los aportes deberá otorgarse copia a cada parte, entregándose una a cada una de las partes.</p> <p>4. Ejecución de las prestaciones: La entidad consultora ejecuta cada una de las asesorías comprometidas, de acuerdo a lo estipulado en el proyecto aprobado. La entidad consultora prepara el o los informes de ejecución de la asesoría implementada, firmada en conformidad por la respectiva empresa, los que son enviados al AOI para su revisión. En caso de aprobación, el AOI gestiona el pago a la entidad consultora de acuerdo a lo establecido en el contrato. Una vez finalizada la asesoría, el AOI elabora y presenta un Informe de Ejecución del Proyecto a Sercotec con las principales actividades y resultados de ejecución.</p>
¿Cuáles son los	Los empresarios/as interesados en participar en este

critérios de evaluación y/o selección de beneficiarios?	<p>instrumento, deberán cumplir con los principales requisitos y criterios de selección que cada Dirección Regional determine y que sean aprobadas por el CAM. Los criterios serán de dos tipos: Las empresas postulantes, deberán cumplir con los requisitos y criterios de selección que cada Dirección Regional determine y que sean aprobados por el CAM. Los requisitos y criterios son de dos tipos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Requisitos de admisibilidad: son transversales al instrumento y específicos según focalización y tipología, de acuerdo a lo especificado en el punto 2.3 del reglamento del instrumento. - Pertinencia de la asesoría: el AOI debe determinar que la asesoría empresarial a la cual postula es pertinente a las necesidades de la empresa.
¿Cuáles son los indicadores del instrumento?	<p><u>Indicador: Asesoría implementada y recibida conforme por las empresas participantes en el periodo t</u> Fórmula de cálculo: Asesoría implementada y recibida conforme por las empresas participantes en el periodo t/Total de empresas que acceden al servicio en el periodo t</p> <p><u>Indicador: Porcentaje (%) de asesorías prestadas en el periodo t</u> Fórmula de cálculo: N° de asesorías prestadas en el periodo t/ N° de asesorías planificadas para el periodo t</p> <p><u>Indicador: Porcentaje (%) de Empresas lideradas por mujeres que acceden al servicio de asesorías empresariales en el periodo t</u> Fórmula de cálculo: N° de servicios de asesorías empresariales prestados a empresas lideradas por mujeres en el periodo t/ N° de servicios de asesorías empresariales prestadas en el periodo t</p> <p>A su vez, cada Proyecto deberá incorporar indicadores de resultado específicos y pertinentes al ámbito de la asesoría, con sus respectivos registros de información.</p>
Cofinanciamiento Sercotec – Over Head	<p>Beneficiarios/as: Para asesorías empresariales básicas: hasta \$400.000. Se considera un aporte empresarial mínimo de 30% del monto aportado por Sercotec. La duración de este tipo de asesorías es de hasta 4 meses.</p> <p>Para asesorías empresariales especializadas (incluidas aquellas orientadas a la implementación de una norma certificable): hasta \$1.500.000. Se considera un aporte empresarial mínimo de un 30% del monto aportado por Sercotec.</p> <p>Para gastos de auditoría de certificación de una norma: Sercotec reembolsa hasta 70% de su valor si antes accedió a</p>

asesoría empresarial especializada y hasta 50%, en caso contrario.

Para gastos por concepto de recertificación de una norma: Sercotec reembolsa hasta 50% de su valor por una única vez, sólo para empresas con ventas anuales inferiores a UF 2.400.

AOI:

Por la evaluación, supervisión y administración de cada servicio de asesoría empresarial recibida conforme por una empresa participante del Proyecto, Sercotec pagará al AOI los siguientes montos:

- Asesoría Empresarial: 25% del monto del cofinanciamiento entregado por Sercotec, con un tope de \$100.000 por prestación.
- Asesoría Empresarial Especializada: 25% del monto del cofinanciamiento entregado por Sercotec, con un tope de \$300.000 por prestación.

INSTRUMENTO:**Capital Semilla Emprende – Capital Abeja Emprende**

Ámbito	Descripción
¿Qué es?	<p>Es un fondo concursable de convocatoria regional que apoya la puesta en marcha de nuevos negocios con oportunidad de participar en el mercado. Cofinancia un Plan de Trabajo para implementar un negocio, que incluye acciones de gestión empresarial e inversiones en bienes necesarios para cumplir el objetivo del proyecto.</p> <p>Este instrumento también podrá considerar convocatorias de Capital Abeja Emprende, que apoya a Planes de Trabajo para Implementar un Negocio liderado por mujeres.</p>
Fundamentación	<p>Uno de los principales problemas que enfrentan los emprendedores/as MIPE en Chile es la dificultad en el acceso a fuentes de financiamiento para concretar sus ideas de negocio. Las cifras indican que el 76% de los emprendedores/as inicia su negocio con recursos propios. Parte importante declara no tener acceso al crédito y un porcentaje importante de los que tienen, ocupan mecanismos más caros como tarjetas del retail. Sólo un 10% financió su emprendimiento con créditos bancarios. Por otra parte, sólo el 14,8% de los emprendedores/as declara no haber necesitado financiamiento inicial (probablemente porque no asocia aportes en especie con financiamiento). Mientras que casi el 85% que requirió financiamiento inicial en dinero, lo encontró en canales no formales (ahorros propios, amigos, parientes, Gobierno) (III EME 2013). De los emprendedores/as formales que solicitaron y accedieron a préstamos, un alto porcentaje, 75%, lo hizo a título personal y solo 25% a nombre de la empresa, mientras que para los informales, el 99,1% fue de carácter personal (III EME 2013). Los emprendedores/as que no solicitan crédito, cerca del 70% no lo hacen por desconfianza o porque creen que no va a calificar o no va a poder responder por razones de solvencia (III EME, 2013). De esta forma, en general, esta población presenta dificultades de acceso a canales formales de financiamiento para implementar su idea de negocio, y cuando logran acceder, lo hacen en condiciones desfavorables en términos de costos de acceso, por lo que necesitan el acompañamiento y asesoría técnica adecuada para acceder adecuadamente a los mercados.</p> <p>Por otra parte, otras de las deficiencias que presentan las micro y pequeñas empresas tiene relación con el acceso a asistencia técnica y capacitación. Como datos podemos considerar que sólo el 26% de los administradores en la microempresa</p>

	<p>presentan estudios universitarios (ELE, 2011), un 36,7% de las microempresas lleva registros formales (EME, 2013) y sólo el 5% de la microempresa cuenta con certificación (ELE, 2011). En relación al uso de TICs, un 64% de la microempresa no posee computador y en las pequeñas esta cifra alcanza un 26%, a diferencia de la mediana y gran empresa, donde el porcentaje llega a un 5% y 4% respectivamente.</p>
<p>¿En qué consiste?</p>	<p>Consiste en un fondo concursable que permite a los/las emprendedores/as seleccionados/as recibir la asesoría de un AOI para mejorar aspectos de su proyecto de negocio, junto con implementar Acciones de Gestión Empresarial para desarrollar competencias y capacidades, e Inversiones, consistentes en la adquisición de bienes para cumplir el objetivo del proyecto.</p> <p>Este instrumento de desarrolla en dos fases:</p> <p>Fase de Asesoría: durante esta etapa el AOI asesora al/a la emprendedor/a proponiendo posibles mejoras al proyecto de negocio seleccionado.</p> <p>Fase de Desarrollo: se realiza el conjunto de actividades necesarias para la implementación del “Plan de Trabajo para implementar un Negocio”; es decir, las inversiones identificadas y las asistencias técnicas y/o capacitaciones que derivan de la primera fase.</p> <p>Sercotec cofinanciará las actividades identificadas en el proyecto de negocio, por un valor de hasta \$3.500.000. Las Acciones de Gestión Empresarial deberán considerar un monto máximo de \$1.500.000 y las Inversiones un máximo de \$2.000.000. El “Plan de Trabajo para implementar un Negocio” deberá contemplar obligatoriamente Acciones de Gestión Empresarial.</p> <p>El aporte empresarial deberá ser como mínimo un 20% del valor del cofinanciamiento de Sercotec para el Inversiones, y un mínimo de 20% del valor del cofinanciamiento de Sercotec para Acciones de Gestión Empresarial.</p>
<p>Ítems de financiamiento</p>	<p>Inversiones:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.- Activos. 2.- Habilitación de infraestructura. 3.- Vehículos de trabajo (como aporte empresarial). 4.- Gastos de formalización. 5.- Capital de trabajo (Hasta un 30% máximo). <p>Acciones de Gestión Empresarial:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.- Asistencia técnica y asesoría en gestión. 2.- Capacitación. 3.- Acciones de marketing.

<p>¿Quiénes pueden acceder? (Requisitos de acceso)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Personas naturales mayores de edad sin inicio de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos que presenten un proyecto de negocio. 2. El Plan de Trabajo para Implementar un Negocio, debe ser coherente con el foco definido por la Dirección Regional de Sercotec. 3. Cumplir con los criterios regionales de focalización definidos por cada Dirección Regional. 4. No debe tener deudas laborales, tributarias y previsionales, así como tampoco haber sido condenado/a por prácticas antisindicales o infracción a los derechos fundamentales del trabajador, dentro de los anteriores dos años. 5. No debe tener rendiciones pendientes con Sercotec.
<p>Etapas del Instrumento</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Difusión y postulación: La Dirección Regional de Sercotec realiza las actividades de difusión y llamado a la Convocatoria. La postulación de los Planes de Trabajo para Implementar un Negocios se realizará a través del sitio web de Sercotec, durante las fechas que se publiquen en las respectivas bases de convocatoria, donde cada interesado/a deberá describir Plan de Trabajo para implementar un Negocio en una plataforma diseñada para este fin. 2. Admisibilidad por sistema: Una vez finalizado el período de postulación, la Gerencia de Programas de Sercotec realizará la evaluación de admisibilidad por sistema en relación a los siguientes aspectos: <ol style="list-style-type: none"> a) No tener inicio de actividades en primera categoría. b) Ser mayor de 18 años. c) El "Plan de Trabajo para implementar un Negocio" debe contener acciones de gestión empresarial. d) Otros criterios definidos por la focalización regional que puedan ser evaluados a través de sistema. e) Solo en el caso de convocatorias tipo Capital Abeja, se verificará que la postulación la realice una persona de sexo femenino. <p>Cuando se determine al grupo admisible entre todos/as los postulantes, se les aplicará una pre-evaluación automática a los Plan de Trabajo para Implementar un Negocios admisibles, donde se evaluarán los siguientes criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Capacidad del/la emprendedor/a o equipo emprendedor. - Nivel de desarrollo del emprendimiento. - Potencial del negocio. <p>Una vez que Gerencia de Programas finalice con la admisibilidad por sistema, entrega a la Dirección Regional de</p>

Sercotec los "Planes de Trabajo para implementar un Negocio" que obtuvieron un puntaje superior al puntaje de corte en la pre-evaluación automática.

3. Evaluación de terreno: La Dirección Regional de Sercotec entrega al AOI los proyectos que serán evaluados en esta etapa. Esta evaluación es realizada por el AOI y consiste en lo siguiente:

- Verificación del cumplimiento de los requisitos de admisibilidad: se validan los requisitos de admisibilidad por sistema y se verifican aquellos que no fueron levantados por sistema.
- Evaluación del "Plan de Trabajo para implementar un Negocio": se evalúa la factibilidad, la coherencia y la pertinencia del "Plan de Trabajo para implementar un Negocio"; particularmente, se evalúa la coherencia de los ítems de gestión empresarial.
- Entrevista al/ a la emprendedor/a: se evaluarán las capacidades emprendedoras y predictores de éxito del/a postulante.

Como resultado de esta etapa, el AOI entregará a la Dirección Regional de Sercotec un informe con el ranking de notas obtenido por los/as postulantes evaluados y un reporte de verificación de cumplimiento de los requisitos definidos en las bases del concurso.

4. Selección de proyectos: Aquellos Planes de Trabajo priorizados en la evaluación de terreno serán evaluados por el CER, considerando los siguientes criterios.

- Fortaleza de los Plan de Trabajo para Implementar un Negocios, tomando en consideración la capacidad del/de la emprendedor/a, el nivel de desarrollo del emprendimiento y el potencial del negocio.
- Pertinencia del proyecto de negocio, tomando en consideración la justificación del proyecto en relación a la focalización (territorio, rubro, entre otros).

La evaluación del CER tendrá como resultado la priorización de los "Planes de Trabajo para implementar un Negocio" evaluados para su presentación al CAM.

Una vez concluida la evaluación del CER, los "Planes de Trabajo para implementar un Negocio" serán presentados al CAM, el cual decidirá acerca de su aprobación o rechazo, pudiendo establecer condiciones de adjudicación y/o de formalización de los proyectos aprobados. Además, el CAM

	<p>podrá aprobar los “Planes de Trabajo para implementar un Negocio” con las modificaciones que considere pertinentes, siempre que no se altere la naturaleza y el objetivo general de estos, pudiendo exigir modificaciones técnicas y/o presupuestarias.</p> <p>La Dirección Regional de Sercotec es la encargada de comunicar formalmente a los/las emprendedores/as que llegaron a la evaluación de terreno el resultado de esta etapa y la aprobación de su “Plan de Trabajo para implementar un Negocio”, según formato proporcionado por la Gerencia de Comunicaciones de Sercotec.</p> <p>5. Ejecución y seguimiento: Una vez que el CAM asignó los recursos, el AOI procederá a asesorar al/a la emprendedor/a en el mejoramiento del Plan de Trabajo, llevando a cabo la Fase de Asesoría. Cualquier cambio que se quiera implementar producto de la asesoría realizada por el AOI al Plan de Trabajo para implementar un Negocio, debe ser aprobado por el/la emprendedor/a y la Dirección Regional.</p> <p>Posteriormente, el/la emprendedor/a procederá a la ejecución del Plan de Trabajo para implementar un Negocio y el AOI acompañará esta ejecución, considerando el Manual de Transferencias y Rendiciones vigente. Mientras, la Dirección Regional de Sercotec deberá supervisar que el proceso se ejecute según lo solicitado y especificado en el Manual de Operaciones.</p> <p>6. Cierre del proyecto: Una vez que ha terminado la ejecución del Plan de Trabajo para implementar un Negocio, AOI deberá cerrar el proyecto, entregando un informe de ejecución según el formato entregado por la Dirección Regional de Sercotec.</p>
<p>¿Cuáles son los criterios de evaluación y/o selección de beneficiarios?</p>	<p><u>Evaluación de Admisibilidad:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. No tener inicio de actividades en primera categoría. 2. Ser mayor de 18 años. 3. El “Plan de Trabajo para implementar un Negocio” debe contener acciones de gestión empresarial. 4. Otros criterios definidos por la focalización regional que puedan ser evaluados a través de sistema. 5. Solo en el caso de convocatorias tipo Capital Abeja, se verificará que la postulación la realice una persona de sexo femenino. <p><u>Pre-evaluación automática:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Capacidad del emprendedor o equipo emprendedor. - Nivel de desarrollo del emprendimiento. - Potencial del negocio. <p><u>Evaluación de Terreno:</u></p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Verificación del cumplimiento de los requisitos de admisibilidad: se validan los requisitos de admisibilidad por sistema y se verifican aquellos que no fueron levantados por sistema. • Evaluación del “Plan de Trabajo para implementar un Negocio”: se evalúa la factibilidad, la coherencia y la pertinencia del “Plan de Trabajo para implementar un Negocio”; particularmente, se evalúa la coherencia de los ítems de gestión empresarial. • Entrevista al/ a la emprendedor/a: se evaluarán las capacidades emprendedoras y predictores de éxito del/a postulante.
<p>¿Cuáles son los indicadores del instrumento?</p>	<p><u>Indicador institucional asociado (Formulario H): Proyectos que concretan una idea de negocio</u> Fórmula de cálculo: (N° de proyectos que acceden al programa y que inician la ejecución de su Plan durante el año/N° de proyectos financiados)*100 Por lo tanto, se entenderá por proyectos que concretan una idea de negocio aquellos que inician la ejecución de su Plan, lo que se demuestra a través de las nóminas de beneficiarios que acceden al programa entregadas por el AOI.</p>
<p>Cofinanciamiento SERCOTEC – Over Head</p>	<p>Beneficiarios/as: Hasta \$3.500.000 para concretar las actividades detalladas en el proyecto de negocio, de los cuales hasta \$1.500.000 pueden destinarse a acciones de gestión empresarial (como asistencias técnicas, capacitaciones y otras) y un máximo de \$2.000.000, para inversiones. Además, cada emprendedor/a seleccionado/a debe entregar un aporte de al menos un 20% del cofinanciamiento Sercotec.</p> <p>AOI:</p> <p>Etapas de evaluación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • AOI: monto máximo de \$60.000 por cada “Plan de Trabajo para implementar un Negocio” evaluado. <p>Fase de Asesoría y Fase de Desarrollo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • AOI: para la evaluación, ejecución, administración, supervisión, acompañamiento y seguimiento se pagará un monto máximo de \$400.000 por cada “Plan de Trabajo para implementar un Negocio” seleccionado.

INSTRUMENTO:**Juntos, Fondo para Negocios Asociativos**

Ámbito	Descripción
¿Qué es?	<p>Es un subsidio no reembolsable destinado al desarrollo de nuevos negocios asociativos o a la mejora de los ya existentes, impulsados por grupos de empresas para las cuales sería más difícil concretar estas iniciativas de manera individual. Financia proyectos orientados a generar integración comercial o productiva de las empresas integrantes, así como la creación de productos o servicios, fortaleciendo capacidades técnicas productivas, financieras, asociativas y de gestión del nuevo negocio, potenciando su rentabilidad, competitividad y sostenibilidad en el tiempo.</p> <p>En casos excepcionales, y siempre que se cuente con un justificación pertinente, el CAM podrá autorizar la participación de menos de 5 empresas, con un mínimo de 3.</p> <p>Estos proyectos pueden orientarse a la integración comercial, capturando oportunidades de negocio vinculadas al ingreso del grupo a áreas de comercialización de alta demanda; desarrollo de nuevos productos o servicios, a través del desarrollo colectivo de que permitan mejorar la competitividad de los participantes del grupo; integración productiva, relacionándose en la cadena de valor de un producto o servicio; u otros que pudieran identificar los empresarios/as postulantes.</p>
Fundamentación	<p>MIPES presentan bajo grado de trabajo colaborativo y/o asociatividad, lo que en algunos casos les impide capturar oportunidades de mercado que de forma individual no serían capaces de alcanzar, ya que las características de esa oportunidad exige volúmenes, complementariedad, sinergias u otro elemento, que sólo pueden ser obtenidos a una escala mayor que el de la unidad productiva.</p> <p>Existe una desvaloración y falta de visión sobre los beneficios de trabajar de manera conjunta o asociativa, que se encuentran dados principalmente por la enorme heterogeneidad del sector MIPE y por la falta de una cultura de cooperación entre empresas.</p>

	<p>Además, la existencia de elevados costos de transacción, el limitado nivel de desarrollo industrial y tecnológico y la brecha de productividad entre empresas de distinto tamaños pueden limitar los niveles de división del trabajo y de articulación productiva y comercial (Sistema Desarrollo Emprendedor FUNDES-BID, 2004). Adicionalmente, el acceso a mercados constituye otro de los principales problemas que enfrenta la MIPE (72% de las ventas son explicadas por un cliente principal, ELE 2011), lo que al trabajar de manera colaborativa y generando redes, ofrece la oportunidad de una mayor diversificación de clientes y de acceso a los mercados.</p>
<p>¿En qué consiste?</p>	<p>Este instrumento se desarrolla en dos Fases:</p> <p><u>Fase de Diagnóstico (duración máxima de 6 meses):</u> Determinar la viabilidad técnico económica del nuevo negocio o de la mejora del negocio, identificando oportunidades, las brechas de la microempresas participantes y su potencial asociativo a través de un diagnóstico. Como producto de esta etapa se obtendrá un Perfil del Gestor de Proyecto que incorpora funciones, perfil profesional y dedicación horaria, y un Plan de Trabajo compuesto por acciones de Gestión Empresarial e Inversiones. Además, durante la fase de diagnóstico se realizarán actividades de generación de confianzas y desarrollo de capital social, junto con determinar el acuerdo legal adecuado, que defina el uso, goce y enajenación para el caso de la administración de bienes comprados en conjunto.</p> <p>Esta etapa será desarrollada por el AOI.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sercotec cofinanciará como máximo \$4.000.000 para esta etapa por cada grupo de empresas. - El aporte empresarial deberá ser, como mínimo el 30% del valor de cofinanciamiento Sercotec. <p><u>Fase de Desarrollo (hasta 3 años, sujeto a renovación anual, previa evaluación):</u> Desarrollar acciones identificadas en el Plan de Trabajo que permitan instalar y/o fortalecer las capacidades técnicas, productivas, financieras, asociativas y de gestión de las empresas para la formación del nuevo negocio o mejora del negocio, contribuyendo a su rentabilidad, sostenibilidad y competitividad del grupo de empresas. La asignación de recursos será anual previa evaluación de cada proyecto, según corresponda. En</p>

	<p>consecuencia, el aporte empresarial deberá enterarse anualmente.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sercotec cofinanciará las actividades e inversiones identificadas en el Plan de Trabajo, por un valor de hasta \$31.000.000.- al año por proyecto. - De este monto, para Inversiones se podrá destinar máximo \$25.000.000 por grupo de empresas para la ejecución total del proyecto, teniendo, además como tope \$2.500.000 por cada empresa. Al menos el 50% de la inversión correspondiente al cofinanciamiento de Sercotec deberá ser considerada inversión grupal - Las acciones de Gestión Empresarial debe incorporar obligatoriamente gastos en capacitación y/o asistencia técnica. - El aporte empresarial anual deberá ser como mínimo un 30% del valor del cofinanciamiento de Sercotec para Inversiones, y un mínimo un 30% del valor del cofinanciamiento de Sercotec para el Acciones de Gestión Empresarial.
<p>Ítems de financiamiento</p>	<p>Gastos de Administración: Corresponde a la contratación del Gestor del Proyecto</p> <p>Plan de Inversiones</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.- Activos 2.- Habilitación de infraestructura 3.- Vehículos de Trabajo (solo se podrá financiar vehículos de trabajo con Aporte Empresarial) 4.- Capital de Trabajo 5.- Gastos de Formalización (incluye los gastos de formalización en aquellos casos de compra de bienes de uso grupal) <p>Plan de Gestión Empresarial</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.- Asistencia técnica y asesoría en gestión 2.- Capacitación 3.- Acciones de Marketing
<p>¿Quiénes pueden acceder? (Requisitos de acceso)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Grupos de al menos cinco micro y pequeñas empresas con iniciación de actividades en primera categoría ante Impuestos Internos, con ventas individuales entre 200 UF y 25.000 UF en los últimos 12 meses. 2. Cooperativas con ventas promedio por asociado inferiores a 25.000 UF al año, lo cual se calcula con las ventas totales de la Cooperativa dividido por el número de

	<p>asociados. Se excluyen las Cooperativas de Servicios Financieros.</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. No tener deudas laborales, tributarias y previsionales, así como tampoco haber sido condenado por prácticas antisindicales o infracción a los derechos fundamentales del trabajador, dentro de los anteriores dos años. 4. No deben tener rendiciones pendientes con Sercotec. 5. Otros requisitos de acceso definidos por la Dirección Regional en relación a la focalización territorial, de perfil y/o sectorial.
<p>Etapas del Instrumento</p>	<p>Para la implementación de este instrumento, se llevarán a cabo las siguientes etapas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Acceso y Captación de proyectos: Una vez que la Dirección Regional de Sercotec ha definido la focalización que tendrá el proyecto, mandata al AOI a captar a aquellos grupos de empresas que pertenezcan al rubro, sector económico y/o perfil identificado y que cumplan tanto con los requisitos formales del instrumento descritos en el punto "Quienes puede acceder" de este documento, además de aquellos establecidos por la Dirección Regional relacionados con la focalización. 2. Evaluación de admisibilidad y técnica de proyectos: El Agente Operador Intermediario, deberá realizar la evaluación de admisibilidad en relación a los siguientes aspectos: <ul style="list-style-type: none"> • Admisibilidad de Empresarios/as: determinará si los/las empresarios/as cumplen los requisitos establecidos en el punto "Quienes pueden acceder" de este documento y otros que pudieran ser establecidos por la Dirección Regional según su focalización. • Admisibilidad del Proyecto Asociativo: analizará si el proyecto es coherente con la focalización definida por la Dirección Regional y si cumple con el mínimo de empresas definido en este reglamento, plazos, porcentajes, montos e ítems de financiamiento. <p>Con los proyectos admisibles, el AOI aplicará los criterios de selección definidos por cada Dirección Regional y los criterios de evaluación técnica, previamente definidos.</p>

3. Presentación de proyectos para Fase de Diagnóstico: Una vez que el AOI haya realizado la evaluación, entrega a la Dirección Regional de Sercotec tanto la información del proyecto, como los antecedentes de cada empresa, pautas de evaluación y documentación requerida.

La Dirección Regional de Sercotec revisará el proyecto analizando su pertinencia y coherencia con la focalización definida, junto con corroborar que la evaluación de admisibilidad se haya realizado correctamente. De haber observaciones, deberá informar al AOI para que realice las modificaciones necesarias.

Con el proyecto definitivo, el Ejecutivo/a de Sercotec a cargo presentará ante el CER los proyectos que se espera sean financiados en la Fase de Diagnóstico.

4. Evaluación para Fase de Diagnóstico: Cada Proyecto Asociativo será evaluado para la Fase de Diagnóstico tanto por el CER, como por el CAM, en relación a:

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

La Dirección Regional de Sercotec informará a los/las empresarios/as vinculados a aquellos proyectos aprobados que comenzarán la Fase de Diagnóstico, indicando sus características y actividades.

5. Ejecución y Seguimiento: Una vez que el CAM asignó los recursos para la Fase de Diagnóstico, el AOI procederá a aplicar el Instrumento de Diagnóstico al grupo de empresas. Mientras, la Dirección Regional de Sercotec deberá supervisar que el proceso se ejecute según lo especificado en el Manual de Operación del Instrumento.

6. Preparación y Presentación de Planes de Trabajo: Como resultado de la Fase de Diagnóstico se obtendrá un Plan de Trabajo, compuesto por el Perfil del Gestor de Proyecto, Inversiones y Acciones de Gestión Empresarial, el cual debe ser presentado por el AOI a la Dirección Regional de Sercotec, quien validará la coherencia con el diagnóstico, además de verificar la pertinencia de las inversiones,

	<p>capacitaciones y asistencia técnica. De haber observaciones, deberá informar al AOI para que realice las modificaciones necesarias.</p> <p>Con el proyecto definitivo, el Ejecutivo/a de Sercotec a cargo presentará ante el CER los proyectos que se espera sean financiados en la Fase de Desarrollo.</p> <p>7. Evaluación para Fase de Desarrollo: Cada proyecto será evaluado para la Fase de Desarrollo tanto por el Comité de Evaluación Regional, como por el CAM, de acuerdo a los siguientes ítems:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fortaleza de la idea de negocio. - Calidad de la formulación y coherencia del proyecto en relación al Plan de Trabajo y objetivos presentados. - Propuesta económica. <p>La Dirección Regional de Sercotec informará a los empresarios/as vinculados a aquellos proyectos aprobados que comenzarán la Fase de Desarrollo, indicando sus características y actividades.</p> <p>8. Ejecución y Seguimiento: Una vez que el CAM asignó los recursos para la Fase de Desarrollo, cada grupo de empresas procederá a la ejecución del Plan de Trabajo, acompañado por el AOI, de acuerdo al Manual de Transferencias y Rendiciones vigente. Por su parte, la Dirección Regional de Sercotec deberá supervisar que el proceso se ejecute según el Plan de Trabajo y las especificaciones del Manual de Operación del Instrumento.</p> <p>Cabe mencionar, que dado que la Fase de Desarrollo podrá tener una duración de hasta 3 años, el financiamiento anual será evaluado tanto por el CER como por el CAM, verificando el cumplimiento de los objetivos del proyecto, la ejecución de actividades según lo planificado y los resultados alcanzados.</p> <p>9. Cierre del Proyecto: Una vez que ha terminado la ejecución del Plan de Trabajo, el AOI deberá cerrar el proyecto, entregando un informe de ejecución según el formato entregado por la Dirección Regional.</p> <p>La Dirección Regional de Sercotec realizará un hito de cierre con los/las empresarios/as participantes en el instrumento.</p>
<p>¿Cuáles son los criterios de evaluación y/o selección</p>	<p>Por cada etapa de selección y evaluación se establecerán los siguientes criterios:</p>

de beneficiarios?

Admisibilidad: El Agente Operador Intermediario, deberá realizar la evaluación de admisibilidad en relación a los siguientes aspectos:

- **Admisibilidad de Empresarios/as:** determinará si los/las empresarios/as cumplen los requisitos establecidos en el punto "Quiénes pueden acceder" de este documento y otros que pudieran ser establecidos por la Dirección Regional según su focalización.
- **Admisibilidad del Proyecto Asociativo:** analizará si el proyecto es coherente con la focalización definida por la Dirección Regional y si cumple con el mínimo de empresas definido en este reglamento, plazos, porcentajes, montos e ítems de financiamiento.

Con los proyectos admisibles, el AOI aplicará los criterios de selección definidos por cada Dirección Regional y los criterios de evaluación técnica, previamente definidos

Fase de Diagnóstico: Cada Proyecto Asociativo será evaluado para la Fase de Diagnóstico tanto por el CER, como por el CAM, en relación a:

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

La Dirección Regional de Sercotec informará a los/las empresarios/as vinculados a aquellos proyectos aprobados que comenzarán la Fase de Diagnóstico, indicando sus características y actividades.

Fase de Desarrollo: Evaluación para Fase de Desarrollo

Cada proyecto será evaluado para la Fase de Desarrollo tanto por el Comité de Evaluación Regional, como por el CAM, de acuerdo a los siguientes ítems:

- Fortaleza de la idea de negocio.
- Calidad de la formulación y coherencia del

	<p>proyecto en relación al Plan de Trabajo y objetivos presentados.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Propuesta económica. <p>La Dirección Regional de Sercotec informará a los empresarios/as vinculados a aquellos proyectos aprobados que comenzarán la Fase de Desarrollo, indicando sus características y actividades.</p>
¿Cuáles son los indicadores del instrumento?	<p>El indicador de logro del instrumento es que el proyecto presenta resultados en uno o más de las siguientes dimensiones.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Proyecto da como resultado Incremento de ventas. 2. Logro Desarrollo de Nuevos Clientes. 3. Logro Acceso a Nuevos Mercados (nuevos canales de comercialización). 4. Logro Implementación Nuevos Productos o Servicios. 5. Proyecto da como resultado Incorporación de tecnologías para el aumento de la productividad y competitividad. 6. Proyecto da como resultado Reducción de costos.
Cofinanciamiento SERCOTEC – Over Head	<p>Beneficiarios/as:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fase de Diagnóstico para la definición de un plan de trabajo: hasta \$4.000.000 por grupo de Empresas. Aporte empresarial: mínimo 30% del cofinanciamiento Sercotec. - Fase de Desarrollo del plan de trabajo: hasta \$31.000.000 anuales por grupo de empresas para capacitación, asistencia técnica y hasta \$25.000.000 del monto total del proyecto para inversiones grupales e individuales. Aporte empresarial: mínimo un 30% del cofinanciamiento Sercotec. <p>AOI:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Para la aplicación y elaboración del diagnóstico y Plan de Trabajo, Sercotec pagará al AOI hasta \$4.000.000 por grupo de empresas. - Por evaluación, ejecución, administración, supervisión, acompañamiento y seguimiento de la Fase de Desarrollo, Sercotec pagará al AOI hasta \$4.000.000 anual por grupo de empresas.

INSTRUMENTO:

Programa de Fortalecimiento de Barrios Comerciales

Ámbito	Descripción
¿Qué es?	Es un programa destinado a apoyar la gestión

	<p>productiva y el desarrollo urbano de los barrios comerciales, mediante el financiamiento de proyectos asociativos que generen capital social de largo plazo en comunidades de empresarios, promoviendo la coordinación del desarrollo comercial y urbano.</p> <p>Se lleva a cabo a través de una estrategia de implementación conjunta entre los ministerios de Economía –a través de Sercotec- y de Vivienda y Urbanismo.</p> <p>Específicamente se quiere lograr:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La generación de una estrategia común que fundamente el desarrollo comercial del barrio • La generación de asociatividad para la sustentabilidad del proyecto • El aumento de ventas de las empresas que confirman el barrio • El aumento o mantención del número de empleos que genera la actividad comercial del barrio • La revitalización del espacio del espacio público que contiene al barrio. <p>En el marco del presente Instrumento, se entenderá por Barrio Comercial a un sector de la ciudad, que presenta una concentración de empresas orientadas al comercio al por menor y al consumidor final, que posee ciertas características propias y distintivas de índole social, cultural y arquitectónica, que lo hace tener una identidad propia, reconocida frente al conjunto de la ciudad, lo cual potencia sus atributos comerciales.</p>
<p>Fundamentación</p>	<p>La agrupación territorial de actividades comerciales en determinadas zonas o espacios genera una serie de ventajas competitivas y economías de escala ampliamente conocidas, que han sido el sustento tanto para el surgimiento espontáneo de barrios comerciales, como para la construcción planificada de grandes centros y parques comerciales.</p> <p>En Chile, los barrios comerciales son fuente de empleo y crecimiento de un sinnúmero de micro y pequeñas empresas. El desarrollo del comercio requiere de negocios de menor tamaño que cumplan un rol público en la ciudad y en la comunidad en que están insertos.</p> <p>No obstante, los centros comerciales, que generalmente se ubican en la periferia de la ciudad, han sido capaces de complementar la actividad</p>

	<p>comercial con posibilidades de ocio y esparcimiento, condiciones de seguridad y estacionamiento, lo que en muchos casos, es la principal motivación que los consumidores tienen para visitarlos. Dichas características han hecho disminuir los flujos de personas hacia los barrios comerciales tradicionales.</p> <p>La recuperación de los espacios típicos y con identidad de barrios comerciales, se hace necesaria y deseable, en tanto generan integración del espacio público, el comercio, la vida cultural y familiar al aire libre, contribuyendo así a un desarrollo más inclusivo en la ciudad.</p> <p>Una de las líneas de acción de la <i>Agenda de Productividad, Innovación y Crecimiento</i> considera el desarrollo de mejores mercados y una de sus medidas es el fortalecimiento de barrios comerciales¹.</p>
Ítems de financiamiento	<p>El programa en la etapa de pre inversión financiará la ejecución de proyectos de carácter asociativo que tengan como finalidad el fortalecimiento del capital social en el barrio y la elaboración participativa de un Plan de Desarrollo Comercial y Urbano, como:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Asistencia técnica y capacitación - Prospección de mercados - Acciones de marketing - Adquisición de activos fijos - Habilitación de infraestructura, entre otros²
¿Quiénes pueden acceder? (Requisitos de acceso)	<p>Barrios comerciales priorizados por el Comité Regional de Barrios Comerciales, luego validados por el Consejo Nacional en la materia, y finalmente seleccionados por el Ministerio de Economía y/o de Vivienda y Urbanismo. Para los años 2015 se apoyará a al menos 60 barrios comerciales en el país, a través del financiamiento de actividades destinadas a la formulación de Planes de Desarrollo Comercial y Urbano.</p>
Etapas del instrumento	<p>El Programa distingue fases de pre-inversión, inversión y consolidación.</p>

¹ Agenda de Productividad, Innovación y Crecimiento, medida 41: "Crearemos un programa de fortalecimiento de barrios comerciales. El programa será implementado por Sercotec y financiará la ejecución de proyectos de carácter asociativo, como asistencia técnica y capacitación, prospección de mercados, acciones de marketing, adquisición de activos fijos y habilitación de infraestructura, entre otros. El objetivo es generar una estrategia común en torno al barrio, que lo diferencie de otros lugares competidores y que potencie sus atributos comerciales e identidad cultural.

² Agenda de Productividad, Innovación y Crecimiento, medida 41

	<p>La etapa de Pre-Inversión contempla el financiamiento de gestores de barrio, a través de Sercotec, para la elaboración participativa de un diagnóstico de atributos comerciales y de capital social del barrio, de obras de confianza, estudios, asistencias técnicas, pasantías, entre otras actividades. Tendrá una duración de 6 a 12 meses. El producto a obtener en esta etapa es un Plan de Desarrollo Comercial y Urbano, orientado a generar y/o consolidar una estrategia común que potencie sus atributos comerciales e identidad, permitiendo su diferenciación, el desarrollo de los territorios y sus comunidades.</p> <p>El monto de inversión en esta etapa será de \$3.600 millones, fondos del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, ejecutados por Sercotec.</p> <p>En la etapa de implementación del programa, MINVU podrá financiar las inversiones necesarias a realizar en los ámbitos de fortalecimiento del espacio público y de vialidad de los barrios que presenten planes de desarrollo a mediano y largo plazo. El monto de inversión por parte del MINVY podrá llegar hasta un monto de 30 mil UF por barrio.</p>
<p>¿Cuáles son los criterios de evaluación y/o selección de beneficiarios?</p>	<p>El Comité Regional hará la priorización de barrios comerciales, los cuales luego serán presentados al Consejo Nacional de Barrios Comerciales, para que luego sea el Ministerio de Economía y/o el de Vivienda y Urbanismo el que seleccione los barrios que se verán beneficiados por el programa. Los criterios que se consideran en todo ese proceso son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Capital Social - Oportunidades factibles de ser capturadas para el desarrollo del barrio - Identidad del Barrio - Priorización Regional

2. Fichas de Instrumentos No Agenciados

<p>Instrumento: Formación Empresarial</p>	
<p>Ámbito</p>	<p>Descripción</p>
<p>¿Qué es?</p>	<p>Es un servicio de formación para micro y pequeños</p>

	<p>empresarios/as y emprendedores/as, que entrega conocimientos en temas de gestión y desarrollo de habilidades empresariales a través de capacitaciones, seminarios o talleres para contribuir a una adecuada puesta en marcha de los negocios, mejorar la gestión de estos y obtener mejores resultados.</p>
<p>Fundamentación</p>	<p>Actualmente existe absoluto consenso respecto a que la información y la gestión del conocimiento constituyen un importante factor de competitividad para las empresas. Sin embargo los empresarios de empresas de menor tamaño no priorizan la participación en actividades de capacitación y/o formación que les entreguen estos conocimientos.</p> <p>Según la Encuesta Longitudinal de Empresas, Ministerio de Economía (2011), sólo el 18,1% de las microempresas recibió algún tipo de capacitación para la actividad que realiza. Y las principales formas de financiamiento de estas capacitaciones fueron con recursos propios o créditos (38,3%), y con recursos públicos sólo el 28,4%.</p> <p>Si analizamos las decisiones de capacitación según tamaño de empresa es posible observar que el porcentaje de empresarios que no se han capacitado cae mientras mayor es el tamaño de la empresa. En el caso de las mujeres mientras un 83,3% de las dueñas/socias de microempresas no ha realizado ningún tipo de capacitación, este porcentaje en las empresas grandes es 56,3%. De igual modo, el tipo de capacitación que realizan los empresarios es distinta para cada tamaño de empresa. En las empresas grandes un 32% de las mujeres se ha capacitado y casi un 12% ha realizado un diplomado. Estos porcentajes caen a 13% y poco más de 3% en las microempresas.</p> <p>La generación de capital humano en la MIPe es uno de los principales desafíos que enfrenta el sector para los próximos años, dado que existe una gran cantidad de aspectos en la gestión del negocio que pueden ser mejoradas facilitando el acceso al conocimiento, habilidades o capacidades de gestión de los empresarios, que son capaces de generar saltos cualitativos para la empresa en el corto y mediano plazo.</p>
<p>¿En qué consiste la prestación?</p>	<p>Servicios de capacitación para micro y pequeños empresarios en distintas materias y temáticas, que</p>

	<p>considera sus particularidades y características para enfrentar un proceso formativo.</p> <p>Este servicio puede ser implementado, a través de dos líneas: Formación Línea 1, busca instalar capacidades y habilidades, a través de cursos; y Formación. Formación Línea 2, entrega de información que permita el desarrollo de conocimiento, a través de seminarios y talleres. En cualquier caso los objetivos del servicio estarán definidos en función del siguiente modelo.</p>  <p>El diagrama muestra tres columnas principales: CONOCIMIENTOS, CAPACIDADES y HABILIDADES. Cada columna contiene uno o más recuadros que detallan sus componentes. En la columna de CONOCIMIENTOS, hay un recuadro grande que dice 'COMPRENSION DE UN SABER' y otro más pequeño que dice 'INTERPRETACION EN FUNCION DE LA REALIDAD'. En la columna de CAPACIDADES, hay un recuadro que dice 'CONOCIMIENTOS' y otro que dice 'APLICACION SOBRE LA REALIDAD'. En la columna de HABILIDADES, hay un recuadro que dice 'CAPACIDADES' y otro que dice 'CONOCIMIENTOS'.</p>
<p>¿Quiénes pueden acceder? (Público objetivo)</p>	<p>Personas naturales, micro y pequeñas empresas y emprendedores/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. También cooperativas con ventas promedio por asociado inferiores a 25.000 UF al año, lo cual se calcula con las ventas totales de la Cooperativa dividido por el número de asociados. Se excluyen las Cooperativas de Servicios Financieros.</p> <p>Dado que este servicio está dirigido tanto para emprendedores como para empresarios de un sector específico, los requisitos son diversos y deberán ser definidos por cada Dirección Regional en cada caso.</p>
<p>¿Cuáles son las etapas o componentes del instrumento?</p>	<p>El instrumento se implementa a través de las siguientes etapas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.- La Dirección Regional define la focalización del instrumento (perfil de los emprendedores, sector económico y/o territorio, y presupuesto asociado) y lo presenta al CER para su aprobación. 2.- En función de lo anterior, prepara la

	<p>implementación del instrumento.</p> <p>3.- Se realizan todas las actividades que permitan habilitar el instrumento y ponerlo a disposición del público objetivo definido anteriormente.</p> <p>4.- Selección y/o evaluación de beneficiarios, cuando corresponda.</p> <p>5.- Inicio del servicio, ejecución y rendición de recursos.</p> <p>6.- Seguimiento de la operación y revisión de los indicadores de logro.</p> <p>Para licitaciones de cursos que son muy específicos es necesario levantar contenidos con usuarios y expertos antes de elaborar las Bases.</p>
<p>¿Cuáles son los criterios de evaluación y/o selección de beneficiarios?</p>	<p>Los interesados en participar de este tipo de actividades deberán cumplir con los principales requisitos y criterios de selección que cada Dirección Regional determine en cada caso.</p>
<p>¿Cuáles son los indicadores de resultado del instrumento?</p>	<p>Indicador: Nuevos conocimientos, capacidades y/o habilidades</p> <p>Fórmula de cálculo: (Número de emprendedores y/o beneficiarios que adquieren nuevos conocimientos, habilidades y/o capacidades / Número total de emprendedores y/o beneficiarios que participan en actividades de formación)*100</p>

Instrumento:**Promoción y Canales de Comercialización**

Ámbito	Descripción
¿Qué es?	Servicio que apoya la participación de pequeñas empresas en ferias, eventos u otros espacios de comercialización, con el fin de facilitarles una vitrina que contribuya a la promoción y comercialización de sus productos o servicios, y a la generación de relaciones de negocio sostenidas en el tiempo. Su ejecución puede ser regional o en el Nivel central.
Fundamentación	Se fundamenta esta acción debido a que las micro y pequeñas empresas necesitan acceso a canales de promoción y comercialización, porque presentan debilidades en el ingresar a comercializar y ser conocidos en los mercados.
¿En qué consiste la prestación?	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 Emporio Mipe, cuidando que el servicio sea temporal y exista rotación de participantes.
Ítems de financiamiento (Sólo para aquellos instrumentos que contemplan transferencia de recursos, de manera directa o a través de un intermediario)	SERCOTEC podrá financiar: <ol style="list-style-type: none">1. Acciones de Marketing.2. Acciones previas de preparación y capacitación, de manera de asegurar un mejor aprovechamiento del instrumento por parte de nuestros clientes.
¿Quiénes pueden acceder? (Público objetivo – Requisitos de acceso)	<p>Micro o pequeños empresarios/as con iniciación de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos (excluyendo las sociedades de hecho). También cooperativas con ventas promedio por asociado inferiores a 25.000 UF al año, lo cual se calcula con las ventas totales de la Cooperativa dividido por el número de asociados. Se excluyen las Cooperativas de Servicios Financieros.</p> <p>Los interesados en acceder deberán cumplir con los siguientes requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none">• Contar con permiso especial de venta en caso de ser requerido por SII (exigible en el momento previo a la realización de la feria).

	<ul style="list-style-type: none"> • Cumplir con los requisitos específicos establecidos por la D.R., en caso que corresponda. • Porcentaje de aporte empresarial en efectivo, si corresponde.
¿Cuáles son las etapas o componentes del instrumento y su tiempo de ejecución?	<p>Las siguientes son las actividades:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Preparación de la implementación del instrumento. 2. Habilitación del instrumento. 3. Difusión del instrumento. 4. Ingreso de postulaciones. 5. Evaluación de las postulaciones. 6. Selección de participantes. 7. Inicio del proyecto, ejecución y rendición de recursos. 8. Seguimiento de la operación y revisión de los indicadores de logro. 9. Cierre del proyecto.
¿Cuáles son los criterios de evaluación y/o selección de beneficiarios?	<p>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.</p> <p>En caso que corresponda se podrá evaluar calidad de los productos a exponer, proyección comercial, presentación de los productos/servicios a exponer, imagen corporativa de la empresa, entre otros.</p>
¿Cuáles son los indicadores de resultado del instrumento?	<p>Los indicadores son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • % de Mipes que aumentan cartera de clientes • % de empresarios que declaran generación de contactos de interés • Brecha porcentual (%) entre visitantes reales al evento vs. visitantes planificados/as al evento • % de logro de participación

Instrumento:**Redes de Oportunidades de Negocios**

Ámbito	Descripción
¿Qué es?	Servicio que apoya la generación de redes de trabajo entre micro y pequeños empresarios/as a través de la realización de encuentros empresariales que buscan la transferencia de conocimientos, el intercambio de experiencias y el desarrollo de vínculos comerciales entre los/as participantes.
Fundamentación	<p>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.</p> <p>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.</p>
¿En qué consiste la prestación?	Encuentros empresariales
¿Quiénes pueden acceder? (Público objetivo – Requisitos de acceso)	Emprendedores/as y micro y pequeños empresarios/as. También cooperativas con ventas promedio por asociado inferiores a 25.000 UF al año, lo cual se calcula con las ventas totales de la Cooperativa dividido por el número de asociados. Se excluyen las Cooperativas de Servicios Financieros.
¿Cuáles son las etapas o componentes del instrumento y su tiempo de ejecución?	Postulación (1 mes) Implementación (2 meses) Cierre (2 semanas)
¿Cuáles son los criterios de evaluación y/o selección de beneficiarios?	Pueden acceder emprendedores/as y/o empresarios/as que cumplan con los requisitos específicos establecidos por la D.R para cada servicio.
¿Cuáles son los indicadores de resultado del instrumento?	<ul style="list-style-type: none">- Número de asistentes a la/s actividad/es- Número de micro y pequeños empresarios/as y/o emprendedores que generan contactos de interés.

Instrumento:**Creación y fortalecimiento de asociaciones de micro y pequeños empresarios.**

Ámbito	Descripción
¿Qué es?	Es un fondo concursable, de convocatoria regional, que apoya tanto la formalización de grupos de micro o pequeños empresarios/as, como asimismo el fortalecimiento de la asociatividad, la mejora de la gestión y la generación de nuevos servicios a sus asociados de organizaciones ya existentes.
Fundamentación	La importancia de las asociaciones gremiales está dada por su naturaleza en la interpretación y representación de los intereses de los empresarios/as asociados, incorporando actividades de apoyo a la gestión empresarial y representándola frente a autoridades y otros organismos.
Ítems de financiamiento (Sólo para aquellos instrumentos que contemplan transferencia de recursos, de manera directa o a través de un intermediario)	<p>Prospección de mercado: Estudios, Catastros y Evaluaciones.</p> <p>Asistencia técnica y asesoría en gestión: Asistencia técnica y asesoría en gestión.</p> <p>Capacitación: Capacitación</p> <p>Acciones de Marketing: Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías, Ferias, exposiciones, eventos, Promoción, publicidad y difusión</p> <p>Activos: Activos Fijos</p> <p>Infraestructura: Habilitación de Infraestructura</p> <p>Capital de Trabajo: Nuevas contrataciones</p> <p>Gastos de Formalización: Gastos de constitución de empresas.</p>
¿Quiénes pueden acceder? (Público objetivo – Requisitos de acceso)	- Asociaciones no consolidadas (línea 1): grupos de empresarios/as; asociaciones funcionales de micro y pequeños empresarios/as; asociaciones gremiales y empresariales ya existentes, que deseen formar una federación o confederación de carácter regional.

Requisitos de admisibilidad línea1:

*Grupos de empresarios/as interesados en constituir un gremio u otro tipo de organización, tal como Cooperativas u otro.

*Organizaciones comunitarias funcionales, de micro y pequeños empresarios/as, interesados en constituir un gremio u otro tipo de organización.

* Asociaciones gremiales, cooperativas y empresariales legalmente constituidas, que deseen formar una federación o confederación de carácter regional

*Ser una Asociación Gremial y/o Asociación empresarial, una Organización Comunitaria 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/as NO debe tener multas morosas por concepto de deudas previsionales o laborales.

* Capacidad de cofinanciar, en efectivo, al menos el 20% sobre el monto del subsidio solicitado a SERCOTEC, en caso de resultar ganadoras.

*Socializar el proyecto al 90% de los socios o miembros de la Asociación No Consolidada.

* No haber sido ganador de esta línea del programa en años anteriores según lo establecido en las Bases de Concurso

* El Proyecto debe ser presentado en tiempo y forma, completando el formulario de postulación acompañando todos los antecedentes requeridos.

- **Asociaciones consolidadas (línea 2):** asociaciones gremiales y/o empresariales de micro y pequeños empresarios/as y/o cooperativas ya existentes; federaciones o confederaciones de carácter regional, corporaciones y fundaciones, todas conformadas por micro y pequeñas empresas.

Requisitos de admisibilidad Línea 2:

- Acreditar ser una asociación gremial y/o empresarial legalmente constituida, Federación o Confederación, Corporaciones y Fundaciones legalmente constituidas y vigente, y designar

	<p>una organización representante.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ser una asociación gremial, empresarial, federación o confederación, corporaciones y fundación 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 representante NO debe tener multas morosas por concepto de deudas previsionales y/o multas laborales al momento de postular. - En el caso de las federaciones y confederaciones regionales, corporaciones y fundación de carácter regional todas las organizaciones que las componen deberán acreditar este requisito. - Capacidad de cofinanciar, en efectivo, al menos el 20% sobre el monto del subsidio solicitado a SERCOTEC, en caso de resultar ganadoras. - No haber sido ganador de esta línea del programa en años anteriores, según lo establecido en las Base de Concurso - El Proyecto debe ser presentado en tiempo y forma, completando el formulario de postulación, acompañando todos los antecedentes requeridos.
<p>¿Cuáles son las etapas o componentes del instrumento y su tiempo de ejecución?</p>	<p>1 Postulación: (17 días hábiles) Insumo; Bases y Anexos Registros de Recepción</p> <p>2 Evaluación de Admisibilidad (incluido subsanación de errores u omisiones) (7 días hábiles) Insumo; Pauta de Evaluación de Admisibilidad por proyecto. Acta de Admisibilidad.</p> <p>3 Evaluación Técnica: (10 días hábiles) Insumo; Acta de Evaluación Técnica por proyecto. Acta de Evaluación Técnica (general)</p> <p>4 CER (8 días hábiles) Insumo; Acta de Evaluación Jurado Regional.</p>

	<p>Acta de Ajustes al Proyecto. Ficha Presupuesto final.</p> <p>5 Ajuste Presupuestario y de Actividades: (4 días hábiles) Insumo; Acta de ajustes presupuestarios y ficha de presupuesto final del proyecto.</p> <p>6 CAM</p> <p>7 Formalización: (15 días hábiles) Insumo: Formato de contrato 2014.</p> <p>8 Ejecución: (90 días Hábiles) Insumo: Ficha presupuesto Final. Actas de seguimiento.</p>
<p>¿Cuáles son los criterios de evaluación y/o selección de beneficiarios?</p>	<p>CRITERIOS DE EVALUACION TECNICA:</p> <p><u>*Coherencia de las acciones a desarrollar (20%):</u> aquellas acciones que permiten cumplir con el/los productos o resultados declarados en la ficha de postulación.</p> <p><u>*Factibilidad técnica del proyecto (20%):</u> posibilidad de cumplir con el objetivo a través de las actividades planteadas.</p> <p><u>*Cofinanciamiento en efectivo adicional (5%):</u> Monto del cofinanciamiento en efectivo superior al mínimo.</p> <p><u>*No haber recibido recursos de otros servicios y/o programas de transferencia directa de SERCOTEC durante el año 2014 (5%).</u></p> <p><u>*Coherencia con los objetivos estratégicos del instrumento SERCOTEC (10%):</u> acciones indicadas en la ficha de postulación generan desarrollo gremial para los socios y/o para la organización más allá del tiempo que dura el proyecto.</p> <p><u>Criterio regional de evaluación (10%-30%)</u> tales como focalización por territorios, perfil de clientes o sector económico u otro.</p> <p><u>Pertinencia del proyecto (30%)</u> con los objetivos y orientaciones de este programa, primordialmente, la formalización del grupo empresarial. (Aplicable sólo a línea 1)</p> <p><u>Implementación de nuevos servicios y/o mejoras de los ya existentes (30%):</u> servicios que las asociaciones gremiales y/o empresariales o grupos de empresarios/as podrán generar con el proyecto, o aquellos que fortalecen, significan un aporte a la competitividad de los miembros y perduran en el tiempo al término del proyecto. (Aplicable sólo a línea 2).</p>
<p>¿Cuáles son los indicadores de resultado del instrumento?</p>	<p>*Organización nueva se constituye formalmente (L1)</p> <p>*Organización Consolidada Genera nuevo/s</p>

	servicio/s (L2) *Organización Consolidada Mejora servicios a sus asociados (L2) *Número de participantes mujeres en acción o proyecto (L1 yL2) *Número de participantes hombres en acción o proyecto (L1 yL2) *Proyecto liberado por hombre (L1 yL2) *Proyecto Liberado por mujer (L1 yL2)
Co – Financiamiento Sercotec	Identifique los costos asociados a la ejecución del instrumento en base a los siguientes ítems: Cofinanciamiento al menos el 20% del monto solicitado Línea 1, tope \$3.000.000.- Línea 2: \$10.000.000.-

Instrumento: Concurso para Confederaciones, Federaciones y Asociaciones nacionales empresariales - Gremios nacionales.	
Ámbito	Descripción
¿Qué es?	Es un fondo concursable, nacional, no reembolsable, cuyo objetivo es fortalecer la asociatividad y capacidad de gestión de las Federaciones, Confederaciones, Asociaciones Nacionales de micro y pequeños empresarios, en adelante gremios nacionales, ya existentes en el país.
Fundamentación	La importancia de las asociaciones gremiales está dada por su naturaleza en la interpretación y representación de los intereses de los empresarios/as asociados, incorporando actividades de apoyo a la gestión empresarial y representándola frente a autoridades y otros organismos.
Ítems de financiamiento (Sólo para aquellos instrumentos que contemplan transferencia	Prospección de mercado: Estudios, Catastros y Evaluaciones. Asistencia técnica y asesoría en gestión:

<p>de recursos, de manera directa o a través de un intermediario)</p>	<p>Asistencia técnica y asesoría en gestión.</p> <p>Capacitación: Capacitación</p> <p>Acciones de Marketing; Misiones comerciales y/o tecnológicas, visitas y pasantías, Ferias, exposiciones, eventos, Promoción, publicidad y difusión</p> <p>Gastos de Formalización: Gastos de constitución de empresas.</p>
<p>¿Quiénes pueden acceder? (Público objetivo – Requisitos de acceso)</p>	<p>Las Confederaciones, Federaciones y Asociaciones Nacionales gremiales, cooperativas y/o empresariales legalmente constituidas:</p> <p>Requisitos;</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Acreditar ser alguna de las siguientes organizaciones: <ol style="list-style-type: none"> a. Una <u>confederación</u> nacional, legalmente constituida y vigente. b. Una <u>federación</u> nacional, legalmente constituida y vigente. c. Una <u>asociación nacional</u>, legalmente constituida y vigente. 2. Presentación de un proyecto a SERCOTEC. El Proyecto debe ser presentado en tiempo y forma, es decir, dentro del plazo de postulación establecido en las presentes bases y, completando el formulario de postulación contenido en el Anexo N°7 de las Bases, acompañando todos los antecedentes requeridos en el Anexo N° 1 de Bases y cumpliendo con las condiciones de financiamiento descritas en los ítems 1.1 y 1.4 de las Bases (monto de subsidio solicitado, cofinanciamiento en efectivo, ítems a financiar y restricciones de financiamiento) 3. Los gremios nacionales NO deben tener multas morosas por concepto de <u>deudas previsionales o laborales</u>³. 4.

³ Deudas laborales y previsionales morosas: Multas laborales y previsionales registradas por la Dirección del Trabajo frente a infracciones por parte de empresas a la normativa laboral.

	4. Capacidad de cofinanciar, en efectivo, al menos el 20% sobre el monto del subsidio solicitado a SERCOTEC, en caso de resultar ganadoras.
<p>¿Cuáles son las etapas o componentes del instrumento y su tiempo de ejecución?</p>	<p>1 Postulación: (17 días hábiles) Insumo; Bases y Anexos Registros de Recepción</p> <p>2 Evaluación de Admisibilidad (incluido subsanación de errores u omisiones) (7 días hábiles) Insumo; Pauta de Evaluación de Admisibilidad por proyecto. Acta de Admisibilidad.</p> <p>3 Evaluación Técnica: (10 días hábiles) Insumo; Acta de Evaluación Técnica por proyecto. Acta de Evaluación Técnica (general)</p> <p>4 CER (8 días hábiles) Insumo; Acta de CER. Acta de Ajustes al Proyecto. Ficha Presupuesto final.</p> <p>5 Ajuste Presupuestario y de Actividades: (4 días hábiles) Insumo; Acta de ajustes presupuestarios y ficha de presupuesto final del proyecto.</p> <p>6 CAM</p> <p>7 Formalización: (15 días hábiles) Insumo: Formato de contrato 2014.</p> <p>8 Ejecución: (90 días Hábiles) Insumo: Ficha presupuesto Final. Actas de seguimiento.</p>
<p>¿Cuáles son los criterios de evaluación y/o selección de beneficiarios?</p>	<p><u>CRITERIOS DE EVALUACION TECNICA:</u></p> <p><u>Factibilidad técnica del proyecto:</u> posibilidad de cumplir con el objetivo a través de las actividades planteadas.</p> <p><u>Cofinanciamiento en efectivo adicional:</u> Monto del cofinanciamiento en efectivo superior al mínimo.</p> <p><u>Coherencia del proyecto con los objetivos y orientaciones de este programa.</u></p> <p><u>Pertinencia de nuevos servicios y/o mejoras de los ya existentes:</u> servicios que las asociaciones gremiales y/o empresariales o grupos de empresarios/as podrán generar con el proyecto, o aquellos que fortalecen, significan un aporte a la competitividad de los</p>

	miembros y perduran en el tiempo al término del proyecto
¿Cuáles son los indicadores de resultado del instrumento?	<p>*Organización Consolidada Genera nuevo/s servicio/s</p> <p>*Organización Consolidada Mejora servicios a sus asociados</p> <p>*Número de participantes mujeres en acción o proyecto</p> <p>*Número de participantes hombres en acción o proyecto</p> <p>*Proyecto liberado por hombre</p> <p>*Proyecto Liberado por mujer</p>
Co – Financiamiento Sercotec	Los costos asociados: Cofinanciamiento al menos el 20% del monto solicitado.

Instrumento:	
Fondo de Desarrollo de Ferias Libres	
Ámbito	Descripción
¿Qué es?	<p>Instrumento que tiene por objetivo modernizar las Ferias Libres del país a través del desarrollo de iniciativas orientadas al establecimiento o consolidación de un modelo de negocio para cada Feria orientado al mejoramiento de su gestión, organización y el desarrollo de una imagen comercial de la Feria, sus feriantes y dirigentes.</p> <p>Sus objetivos específicos son los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mejorar la gestión comercial, empresarial y técnica de la feria, sus feriantes y dirigentes. • Mejorar los canales de comercialización y distribución. • Potenciar la innovación y valor agregado en la generación de más y mejores productos, servicios y negocios para las ferias y sus feriantes. • Fortalecer una relación amigable con la comunidad. • Desarrollar y fortalecer organizacionalmente a la Feria. • Mejorar la imagen comercial de la Feria.

	<ul style="list-style-type: none"> • Generar alianzas estratégicas y mejoramiento del entorno. • Mejorar la gestión de disponibilidad de stock de productos para el abastecimiento del canal Ferias Libres.
<p>Fundamentación</p>	<p>Las ferias libres son un canal de comercialización importante de la pequeña y mediana agricultura y de la pesca artesanal, y su fortalecimiento significa mayor participación de estos actores en el mercado y una importante contribución a la economía local.</p> <p>Representan una gran oportunidad de acceso a alimentos frescos, nutritivos y baratos, contribuyendo con la promoción de una alimentación saludable y disminución de la obesidad y las enfermedades relacionadas a ella.</p> <p>En el país existen 933 ferias libres que abastecen el 70% del mercado de frutas y verduras, y el 30% del mercado de pescado en Chile.</p> <p>La ASOF en base a su definición de Feria Modelo, establece que estas contemplan las siguientes áreas de trabajo:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mejoramiento de la imagen comercial, renovación de infraestructura y del equipamiento, para cada uno de sus puestos, y para los servicios comunes. 2. Generación de más y mejores negocios para las ferias y sus comerciantes, innovando en el desarrollo de productos, formatos de presentación o en nuevos servicios para sus clientes. 3. Fortalecimiento de una relación amigable con el entorno, traducida en ferias ordenadas, limpias, ecológicas y saludables, que promuevan en su espacio el desarrollo cultural y social de la comunidad que los acoge. 4. Formación de los/as feriantes y de sus

	<p>dirigentes, que permitan mejorar la gestión comercial y técnica de los puestos, de la organización y la calidad de vida de sus miembros.</p> <p>5. Desarrollo de la organización Feria, a través de mecanismos que permitan mayor estabilidad para el uso de su espacio, la autogestión comercial y organizacional.</p>
<p>Ítems de financiamiento (Sólo para aquellos instrumentos que contemplan transferencia de recursos, de manera directa o a través de un intermediario)</p>	<p>Etapas 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asistencia técnica y capacitación • Difusión. • Implementación de sistemas de comercialización (redcompra, otros) • Prácticas de producción limpia. • Estrategias de promoción. • Nuevos productos y servicios • Mejoramiento de las condiciones del entorno: desarrollo de áreas verdes y mobiliario urbano. • Organización y producción de eventos orientados al bienestar comunal: Salud, educación, cultura, patrimonio. • Seminarios. • Pasantías. • Estudios y evaluaciones. <p>Etapas 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fierros u otro material para estructura del local, y Toldos o carpas • Otra Infraestructura y/o equipamiento de la Feria
<p>¿Quiénes pueden acceder? (Público objetivo – Requisitos de acceso)</p>	<p>1. Pueden acceder Ferias Libres habilitadas para funcionar y que se encuentren organizadas a través de asociaciones empresariales, sindicatos de trabajadores independientes, asociaciones gremiales, organizaciones funcionales u otro tipo de organización habilitadas jurídicamente, existentes en su interior. Verificable con certificado de vigencia del Ministerio de Economía, Trabajo, Departamento de Cooperativas, Municipio, etc., según corresponda.</p>

	Otros que se establezcan en las respectivas bases de concurso.
<p>¿Cuáles son las etapas o componentes del instrumento y su tiempo de ejecución?</p>	<p>Etapa 1: Elaboración de un Plan de Desarrollo Estratégico y mejoramiento de la gestión Objetivo Mejorar la gestión y organización de la feria a través de asistencias técnicas, capacitación y/o asesorías en los siguientes ámbitos para el establecimiento y/o consolidación un modelo de negocio.</p> <p>Ejecución Esta etapa incluye la ejecución obligatoria de asistencias técnicas, capacitación y/o asesorías en al menos 5 de los 7 ámbitos que contempla la etapa., además se deberá desarrollar un Plan de Desarrollo Estratégico para la Feria.</p> <p>Metodología Sercotec por intermedio de consultoras contratadas previamente implementará las asesorías, asistencias técnicas, capacitaciones en los ámbitos señalados, como asimismo, estará a cargo de realizar el Plan de Desarrollo Estratégico.</p> <p>Financiamiento \$80,000 como mínimo y \$200.000 como máximo por puesto.</p> <p>Cofinanciamiento Al menos el 20% del aporte de Sercotec, en efectivo.</p> <p>Etapa 2: Mejoramiento de infraestructura y/o equipamiento para implementación de la imagen comercial Objetivo: Mejorar la imagen comercial de la Feria la feria mediante el financiamiento de inversiones orientadas al mejoramiento de infraestructura y/o equipamiento de los puestos y servicios comunes.</p>

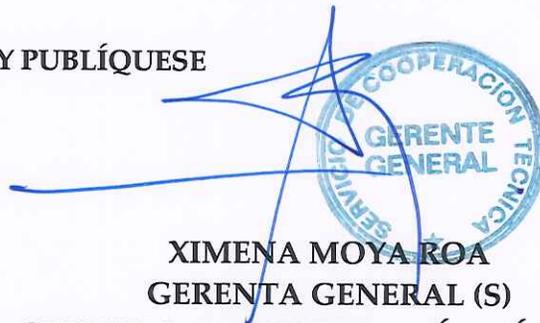
	<p>Sólo podrán considerar financiamiento para esta, las ferias que hayan realizado la etapa 1 o la contemplen en el presupuesto y Plan postulado. El financiamiento se entregara una vez realizada la etapa 1. No se podrá solicitar financiamiento para esta única etapa.</p> <p>Metodología Sercotec transferirá los recursos de esta a la organización representante de la Feria beneficiada.</p> <p>Financiamiento \$120.000 como máximo por puesto. No obstante, el monto por puesto, no podrá superar los \$200.000 sumados ambas etapas.</p> <p>Cofinanciamiento Al menos el 30% del aporte de Sercotec, en efectivo.</p>
<p>¿Cuáles son los criterios de evaluación y/o selección de beneficiarios?</p>	<p>Evaluación Técnica de Terreno (50%)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Coherencia interna del proyecto y con los objetivos del Programa. (50%) • Actividades propuestas, factibilidad y resultados esperados del proyecto. (50%) <p>Evaluación Comité de evaluación regional (50%): Definición línea de corte regional y selección de ganadores</p> <ul style="list-style-type: none"> • La Feria libre destina mayor financiamiento a la etapa 1. (20%) • La Feria libre destina cofinanciamiento superior al mínimo exigido. (20%) • La Feria libre ha sido ganadora en años anteriores (Se verificará el nombre de la feria) (20%) • Pertinencia y apropiación del proyecto por los postulantes (40%).
<p>¿Cuáles son los indicadores de resultado del instrumento?</p>	<ul style="list-style-type: none"> - % regional de proyectos ganadores del total de postulantes - % nacional de puestos ganadores del

- total de postulantes al programa
- % nacional de ferias ganadoras del total de ferias postulantes
 - % nacional de ferias ganadoras del total de ferias
 - % de puestos que obtienen logro en el año t (*).
 - % de Ferias Libres ganadoras lideradas por hombres.
 - % de Ferias Libres ganadores liderados por mujeres.
 - N° de puestos con socios (hombres) participantes del proyecto.
 - N° de puestos con socias (mujeres) participantes del proyecto.

Nota 1: El logro de cada puesto de feria en el periodo t se asimila al logro del proyecto en que participa, o sea, sobre cada Feria ganadora, entendiéndose por logro aquellos Proyectos Feria que cumplen con alguno de los objetivos de modernización declarados en las bases de concurso.

Nota 2: Estos indicadores se encuentran en proceso de ajuste a fin de responder a los resultados esperados del programa, en el marco del rediseño.

COMUNÍQUESE Y PUBLÍQUESE




**XIMENA MOYA ROA
GERENTA GENERAL (S)
SERVICIO DE COOPERACIÓN TÉCNICA**



DISTRIBUCIÓN-

Gerencia de Comunicaciones y Relaciones Institucionales

Unidad de Auditoria Interna

Gerencia Programas

Gerencia Desarrollo

Gerencia de Administración y Finanzas

Gerencia de Personas

Gerencia de Tecnología y Sistemas

Gerencia de Centros de Desarrollo Empresarial

Direcciones Regionales de Sercotec