

648



UNIVERSIDAD
DE
VALPARAISO
CHILE

UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

Marzo 5/098

**TESIS PARA OPTAR AL TÍTULO DE
ADMINISTRADOR PÚBLICO Y AL GRADO DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA**

2.5992

**“DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE MÓDULOS PARA REDUCIR LOS RECHAZOS EN EL
SISTEMA DE SELECCIÓN DE PLANES DE NEGOCIO DEL CONCURSO CAPITAL
SEMILLA DE SERCOTEC V REGIÓN”**

ALUMNO

IGNACIO ANDRÉS DUARTE HERRERA

PROFESOR GUÍA

GASTÓN TAGLE ORELLANA

VALPARAÍSO MARZO DE 2008

INDICE

	Páginas
❖ Introducción	3
❖ Marco Teórico	4
1. Situación actual de las micro y pequeñas en el país	4
2. Recursos públicos para fomento productivo utilizados por Sercotec 1990-2006	6
3. Marco Institucional de Sercotec	6
4. Sercotec y el desarrollo de la capacidad para emprender	7
5. Concurso Capital Semilla Sercotec, instrumentos de apoyo financiero y técnico para los emprendedores	9
6. Evaluación de Sercotec como Institución de Fomento Productivo	9
7. Relación con el Proceso de Modernización del Estado.	10
8. Datos y Estadísticas de las micro y pequeñas empresas en la región de Valparaíso.	12
❖ Planteamiento del Problema	12
❖ Hipótesis	12
❖ Objetivo General	12
❖ Objetivos Específicos	12
❖ Resultados Esperados	14
❖ Metodología	14
❖ Estadísticas de la implementación de los talleres de Generación de Competencia	32
❖ Conclusiones	38
❖ Bibliografía	40
❖ Anexos	41

INTRODUCCIÓN

El Servicio de Cooperación Técnica Sercotec es una corporación de derecho privado y a la vez una institución del Estado, ya que trabaja con recursos públicos transferidos por el Ministerio de Economía, y cuyo objetivo es contribuir a que las empresas de menor tamaño conformen un sector dinámico de la economía que aporte significativamente al aumento de la productividad, a la creación de mejores empleos, al desarrollo local, a la superación de la pobreza y a una mejor distribución de los ingresos.

Dentro del marco de esta corporación uno de sus principales programas, es Capital Semilla, en donde se busca fomentar el emprendimiento a través de un fondo concursable.

El marco teórico refleja la evolución de la situación de la micro y pequeña empresa en el país, dando una visión de la realidad que deben afrontar los programas que ejecuta el Servicio de Cooperación Técnica. Así como también expresa los recursos financieros y el marco institucional del Servicio, generando una dualidad en la cual el lector podrá comprender las relaciones pertinentes entre el ámbito público y el sector privado.

En el marco de las funciones de Sercotec su objetivo en algunos programas es el desarrollo de la capacidad de emprendimiento, es por esto que se ha seleccionado el programa capital semilla como instrumento de apoyo financiero y técnico para los emprendedores, que estudiaremos en esta tesis.

Dentro de la investigación se da énfasis a la relación de este programa con el proceso de modernización del estado en sus diversos ámbitos.

El problema detectado en la investigación es el alto índice de postulaciones rechazadas en el programa Capital Semilla.

Se ha planteado que a través de la difusión y capacitación de micro empresarios se podría disminuir los índices de rechazos.

La metodología planteada para resolver el problema es el diseño e implementación de módulos de capacitación realizables en puntos principales de la región de Valparaíso.

En referencia de las fuentes consultadas, el estudio de esta investigación ha sido elaborado en base a la experiencia laboral del autor en el Servicio de Cooperación Técnica en conjunto con entrevista a funcionarios y usuarios de la institución, además de textos y publicaciones relacionadas al fomento productivo.

MARCO TEÓRICO

1. Situación actual de las micro y pequeñas en el país.

Chile cuenta con 1.400.000 micro y pequeñas empresas y 23.000 empresas medianas y grandes. Según estudios realizados a partir de las encuestas Casen, las micro y pequeñas empresas son el 97 % de las unidades económicas de Chile y emplean a 3.980.777 personas¹. Su aporte al desarrollo del país está muy presente en el Programa del actual Gobierno. De allí la necesidad de hacer explícitas sus potencialidades y limitaciones, y de describir y analizar las políticas públicas que se refieren a ellas,

Hay 684.000 micro y pequeñas empresas formalizadas, lo que implica que un poco más de la mitad de las micro y pequeñas son informales en cuanto a su constitución, al cumplimiento de la normativa y a las relaciones contractuales con sus trabajadores; es decir, aproximadamente un 20 % de la fuerza laboral trabaja en la informalidad.

Pese a absorber el 60 % del empleo privado, se estima que las micro y pequeñas empresas aportan menos del 20 % al Producto Interno Bruto. De hecho, el sector sólo participa en un 13 % del total de las ventas tributariamente declaradas del país, y nunca ha superado el 2 % en las operaciones directas de exportación. Ello explica su baja productividad y, en consecuencia, sus bajos ingresos.

Chile tiene una de las distribuciones del ingreso más deficientes del mundo. Según el Banco Mundial entre 127 países, Chile es el décimo segundo de menor equidad.

Estos son hechos contundentes que muestran que, a pesar de los esfuerzos realizados desde 1990, destinados a aumentar la participación de las micro y pequeñas empresas en la generación de riqueza del Producto Interno Bruto, para así mejorar los ingresos y la calidad de los empleos del sector, los avances han sido pocos.

Durante el período 1999-2006, las micro y pequeñas empresas tuvieron un crecimiento del 8,3 %, un aumento de 44.000. En 2004, existían micro y pequeñas empresas formales por cada 23 habitantes. Y si se agregan los datos de informalidad estimados, dicha relación se transforma en una micro y pequeñas empresas por cada 11 habitantes.

1 Cifras del INE a octubre de 2006, agenda gubernamental para la micro y pequeña empresa

Las micro y pequeñas empresas están presente en todas las actividades económicas del país, pero tiene una mayor incidencia en las que cuentan con menores barreras de entrada, como el comercio. El 78 % se concentra en cuatro sectores². En primer lugar en el comercio 41,9 %, constituido por almacenes de barrio, bazares, pequeñas tiendas de ropa, puestos de diarios y otros. Después en el sector servicios 13,4 %, en las actividades de mantenimiento y reparación de instalaciones domiciliarias de gas, agua y electricidad, en servicios de entretenimiento y esparcimiento, y en corretaje y administración de propiedades. En seguida en el transporte 11,5 %, en buses, taxis y colectivos; y en el sector agrícola 11,3 por %, dentro de la agricultura familiar campesina.

Se nota una baja participación de la microempresa en los sectores de mayor rentabilidad, como la industria y la construcción, lo que podría explicarse por las barreras de acceso en términos de tecnología, competencias específicas y recursos.

El sistema productivo nacional tiene un gran sector tradicional compuesto por micro, pequeñas y medianas empresas de sectores tales como textil, calzado, etcétera, las cuales adoptan técnicas muy simples y muchas veces obsoletas, y un pequeño sector moderno, constituido por unas cuantas grandes empresas, tanto nacionales como multinacionales, y que también tienden a operar en los sectores tradicionales, o en los de alta tecnología por ejemplo, en las telecomunicaciones.

Esta enorme heterogeneidad estructural se recrea en términos dinámicos. Las grandes empresas de Chile tienden a sustituir el factor trabajo por los factores capital y tecnología, que son ahorradores de mano de obra. El riesgo que implica esta situación es cada vez más evidente, pues podría conducir a la exclusión del sector tradicional del proceso de desarrollo económico.

2 Estadísticas Agenda Gubernamental para la micro y pequeña empresa

2. Recursos públicos para fomento productivo utilizados por Sercotec 1990-2006

Las políticas públicas de fomento productivo son las iniciativas gubernamentales que, expresadas en normas, lineamientos, planes y programas, están orientadas a incrementar la dotación y productividad de los factores, a aumentar la competitividad interna y externa, y a eliminar o atenuar las distorsiones del mercado que inhiben o dificultan el desarrollo de sectores con potencial productivo de mediano y largo plazo. Así, los recursos públicos para fomento son aquellos que el Estado destina para que los particulares generen por sí mismos producción con valor económico.

Los recursos de fomento productivo recibidos por las empresas pueden tener la forma de dinero efectivo o de bienes o servicios, como insumos, instalaciones, asesoría, capacitación o información; o, también, pueden darse a través de la generación de externalidades positivas para el desarrollo de las empresas.

Sercotec como institución de fomento productivo en los últimos años ha trabajado con las siguientes cifras financieras de recursos públicos

1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
1.835	2.368	2.548	2.784	4.223	4.369	4.053

Cifras en millones de Pesos

3. Marco Institucional de Sercotec

El Servicio de Cooperación Técnica, Sercotec³, es una filial de la Corporación de Fomento de la Producción, Corfo. Su misión es promover y apoyar iniciativas de mejoramiento de la competitividad de las micro y pequeñas empresas y fortalecer la capacidad de gestión de sus empresarios.

Sercotec es una corporación de derecho privado que trabaja con recursos financieros públicos traspasados por el Ministerio de Economía, cartera que además nombra su planta alta directiva y son de exclusiva confianza del Ministro de Economía,

3 Realineamiento Estratégico Sercotec julio 2007

Sercotec cuenta con un Gerencia General que radica en la ciudad de Santiago y con 15 Direcciones Regionales presididas por un Director Regional nombrado por el Gerente General de Sercotec y será de exclusiva confianza de éste.

Sercotec fue creada en 1952 y en los últimos años ha venido desarrollando un proceso de modernización de su gestión, pasando por la incorporación de nuevas técnicas y herramientas de gestión apoyadas en tecnología de punta y avances significativos en materia de gestión de personas, por lo cual se encuentra en un estado de desarrollo que permite en la actualidad repensar el Servicio a la luz de los nuevos lineamientos de Gobierno impulsados por la Modernización del Estado, especialmente en lo relacionado a la magnitud del impacto deseado en el apoyo a la micro y pequeña empresa.

Entre 1995 y 2005 se han creado en el país 160.000 microempresas en promedio, 20.000 al año. Esta cifra es neta, es decir, resulta como diferencia entre las empresas que nacen y las que mueren. Algunas estimaciones muestran que cada año se crean alrededor de 45.000 microempresas y dejan de funcionar unas 25.000⁴. Estas estimaciones reflejan la reconocida voluntad de emprendimiento que existe en el país, la cual se ve parcialmente obstaculizada por la insuficiencia de los instrumentos de apoyo financiero y técnico para los emprendedores.

Esto hace que emprendedores con buenos proyectos no los puedan concretar y los que lo hacen enfrentan serias limitaciones para concretar su proyecto.

Está claro que con esta situación, el país pierde en todo sentido, pues se priva de creación de riqueza, de empleo y del aporte de estas empresas al desarrollo económico.

4. Sercotec y el desarrollo de la capacidad para emprender

Los desafíos del actual gobierno en materia de fomento productivo se traducen mejorar la calidad de vida de sus ciudadanos, incrementar los ingresos de su núcleo familiar y contribuir a disminuir la brecha de la desigualdad. Desafíos que se reflejan en la misión y visión de Sercotec como institución de fomento productivo del Estado.

4 La situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile, diciembre 2005

Una de las potencialidades que más aporta al empleo, es la capacidad de emprender. A emprender se aprende desarrollando una actividad, valorando riesgos y la capacidad de obtener resultados,

Emprendedor: es una persona natural que:

- ❖ Siendo microempresario, desarrolla actividades empresariales informales y que desea hacer crecer su negocio y encadenarse a nuevos proveedores y demandantes, para lo que es necesaria su formalización.
- ❖ Aún no cuenta con una microempresa y manifiesta el interés por convertirse en empresario por el sólo acto de participar de este instrumento, con una idea admisible y bien formulada.

Para realizar una idea emprendedora primero hay que realizar un plan de negocios que cuente con las siguientes partes:

- ❖ Antecedentes del Negocio a emprender.
- ❖ Plan de Comercialización del negocio a emprender.
- ❖ Plan de Operaciones del negocio a emprender.
- ❖ Plan de Gestión de trámites de formalización.
- ❖ Plan de Obtención de Financiamiento del negocio a emprender.

Avanzar en el camino del emprendimiento significa:

- ❖ Estar atentos a un conjunto de factores en el entorno de la empresa que dinamizan la capacidad emprendedora
- ❖ Diseñar y gestionar programas que abran paso a los aprendizajes propios del emprender.
- ❖ Romper inercias y hacer que otros se sumen a esta iniciativa de crear una cultura del emprendimiento

5. Concurso Capital Semilla Sercotec, instrumentos de apoyo financiero y técnico para los emprendedores.

Sercotec decidió crear una línea de financiamiento que, bajo la modalidad de Capital Semilla, permita acoger y apoyar financiera y técnicamente, las mejores iniciativas de emprendedores y de microempresarios. Programa que esta respaldado en las Políticas Publicas para las Micro y Pequeñas Empresas.

El concurso Capital Semilla⁵ es un fondo concursable que provee de financiamiento inicial, no reembolsable, para la creación de una microempresa y el despegue de una actividad empresarial ya formalizada y está dirigido sólo a proyectos individuales, ya sean personas naturales o jurídicas.

Podrán postular sólo empresarios y emprendedores en general que deseen crear una microempresa viable, desde el punto de vista técnico, económico y financiero o que deseen consolidar una microempresa ya existente en el mercado. Si la empresa que postula es una empresa formal, al momento de la recepción del premio, debe presentar todos los antecedentes y firmar una carta de autorización para solicitar los antecedentes al Servicio de Impuestos Internos. Si el postulante es un emprendedor, al momento de postular deberá entregar la documentación pertinente y firmar una carta de autorización para solicitar los antecedentes al Servicio de Impuestos Internos.

6. Evaluación de Sercotec como Institución de Fomento Productivo

El emprendimiento es quizás el área más débil dentro de las políticas de fomento a la las micro y pequeña empresa.

Sercotec comenzó en 2005 el programa Capital Semilla para proyectos micro empresariales de bajo monto. Fue auspicioso que en sus tres primeras convocatorias para proyectos a ser cofinanciados hayan participado más de 18 mil ideas de negocios y unos mil 200 planes de negocio.

El concurso Capital Semilla fomenta y promueve la creación de nuevos negocios que obedezcan a una oportunidad de mercado, fomenta la formalización, financia proyectos que

5 Bases generales Concurso Capital Semilla Quinto Llamado 2007 Sercotec Valparaíso.

aporten a la producción de nuevos bienes y servicios para satisfacer las reales demandas y necesidades del mercado, que generan empleo e innovación.

El éxito en su convocatoria reafirma la importancia de esta línea de trabajo, que actualmente es objeto de cambios y ajustes basados en la experiencia inicial, y debiese estimular a un incremento en la magnitud de los recursos destinados a este instrumento.

Para mantener los niveles de éxito la Dirección Regional de Sercotec Valparaíso decidió crear Talleres de Generación de Competencia para estimular la participación de empresarios y emprendedores en la región, y fueron dictados en puntos estratégicos de la región como la Dirección Regional de Sercotec en Valparaíso y las Gobernaciones de San Antonio y San Felipe.

Los talleres contaban con la participación de un relator funcionario de la planta ejecutiva de Sercotec que entregaban los conocimientos básicos de una empresa y a la vez capacitación para postular al concurso Capital Semilla y no incurrir en los errores de las postulaciones de los concursos anteriores a 2007.

7. Relación con el Proceso de Modernización del Estado.

El actuar de Sercotec como institución de fomento productivo en el proceso modernización del estado se basa en los siguientes principios:

- ❖ Plan de simplificación de trámites: el proceso de postulación a los fondos de los programas de financiamiento concursables para emprendedores y microempresarios se realiza exclusivamente por internet a través del portal www.sercotec.cl, donde los postulantes tienen que estar registrados como usuarios del portal y además manejar una casilla de correo electrónico vigente por la cual cada Dirección Regional de Sercotec enviara la información pertinente sobre las postulaciones y sus posteriores resultados a los usuarios del sistema. Sera la principal vía de información entre los postulantes y el Servicio.

- ❖ Subsidiario, los recursos financieros transferidos a los emprendedores y microempresarios ganadores del programa Capital Semilla son entregados como subsidios, por ende los empresarios no están obligados a devolver los recursos a Sercotec, para lo cual deberán seguir su plan de negocio ganador para mejorar y potencializar su empresa o idea de negocio.
- ❖ Participativo, la generación de Talleres de Generación de Competencias suponen un gran beneficio para microempresarios y emprendedores que se quieren hacer partícipes de las políticas públicas destinadas al fomento productivo y al desarrollo de los sectores económicos productivos.
- ❖ Crecimiento y Desarrollo sustentable, los recursos financiero transferidos en los programas que son respaldados por las políticas de fomento productivo tiene como principal objetivo el desarrollo y el crecimiento del país en general.
- ❖ Equidad, principio que se basa principalmente en la disminución de la brecha de la desigualdad, las políticas y los programas de fomento productivo se basan en los principios del mayor acceso a bienes y servicios, generación de empleo, Dignidad e integración para los más pobres, etc.
- ❖ Transparente, Sercotec otorga un amplio acceso a la información de los resultados de los procesos del programa Capital Semilla, existiendo un contacto permanente entre los postulantes y ganadores.

8. Datos y Estadísticas de las micro y pequeña empresa en la región de Valparaíso.

Las micro y pequeñas empresas son heterogéneas, tanto por la actividad que desarrollan, como por sus características empresariales, las cuales incluyen a profesionales independientes hasta el vendedor ambulante, y empresas de hasta 10 trabajadores

El rubro de distribución de las micro y pequeñas empresas por sectores productivos nacional es el siguiente:

- ❖ Comercio : 41,9%
- ❖ Servicios : 13,4%
- ❖ Transporte: 11,5%
- ❖ Agricultura: 11,3%
- ❖ Otros : 21,9%

El rubro de distribución de las micro y pequeñas empresas regional por sectores productivos en la región de Valparaíso es el siguiente:

- ❖ Comercio : 44,2%
- ❖ Servicios : 18,0%
- ❖ Transporte: 13,5%
- ❖ Agricultura: 9,8%
- ❖ Industria : 6,7%
- ❖ Otros : 7,8%

En la Región de Valparaíso existen 70.579 Empresas, de las cuales 69.223 de ellas corresponden a micro y pequeñas empresas, lo cual constituye un 98,1% del total existente.

En términos de empleo, las micro y pequeñas empresas en la región de Valparaíso aporta con un 37,9% del total (526.600 personas), contra un 40,5% a nivel nacional (5.652.560 personas)

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la región de Valparaíso existen altos índices en el proceso de postulación de ideas o planes de negocios de microempresarios rechazados, lo que atenta contra la efectividad de la política pública de fomento productivo que respalda al Programa Capital Semilla y, como consecuencia de ello, limita la posibilidad de desarrollo económico del país en su conjunto de ideas o negocios emprendedores que necesitan ayuda para insertarse completamente en el mercado.

HIPÓTESIS

“La creación de planes de difusión y capacitación a los microempresarios activos y potenciales permitirá bajar los índices estimados de rechazo que se verifican actualmente en el Programa Capital Semilla”.

OBJETIVOS GENERALES

1. Diseñar una estrategia que permita disminuir los índices estimados de rechazo de las postulaciones a los fondos concursables del Programa Semilla, estableciendo variables de satisfacción de la estrategia implementada.
2. Implementar la estrategia que permita disminuir los índices estimados en 3 puntos estratégicos de la Región de Valparaíso

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ❖ Establecer las causas que determinan el alto índice estimado de rechazos
- ❖ Perfilar instrumentos de gestión e intervención que apunten a mejorar el nivel de las postulaciones.
- ❖ Dictar los talleres de Generación de Competencias en puntos específicos de la región de Valparaíso.
- ❖ Entregar y transmitir conocimiento técnico que sean de valor para la idea o negocio a emprender.

RESULTADOS ESPERADOS

- ❖ Disminuir los índices de rechazo del Programa.
- ❖ Ampliar el número de postulaciones, permitiendo un mayor y mejor acceso de los Microempresarios.
- ❖ Fortalecer la aplicación de las políticas públicas en la región relacionadas al fomento productivo.
- ❖ Contribuir al mejoramiento de los índices de desarrollo económico de la región.

METODOLOGÍA

Principales problemas en el proceso de Postulación al fondo concursable Capital Semilla, anterior al proceso Quinto Llamado 2007

1. Según las Bases del Concurso Capital Semilla

- ❖ Los postulantes no están registrados como usuarios en el portal www.sercotec.cl
- ❖ Los postulantes solicitan subsidios mayores a 3.000.000 de pesos
- ❖ Los postulantes solicitan subsidios menores a 1.000.000 de pesos
- ❖ Los postulantes cofinancian sus proyectos con aportes propios menores al 20 %
- ❖ Los postulantes ingresan su proyecto al sistema fuera de los plazos establecidos en las bases

2. Formato incompleto.

- ❖ Proyectos incompletos, sin antecedentes del postulante, sin antecedentes del negocio, sin plan de comercialización, de gestión y de operaciones del negocio o idea a emprender, cifras irreales y fuera de bases en estado de resultados, flujo de caja incompleto.

3. Conocimiento técnico y teórico.

- ❖ Proyectos con baja rentabilidad, el valor actual neto (VAN) de los proyectos, arroja índices de baja rentabilidad y estabilidad del negocio o idea a emprender en el tiempo.
- ❖ No tienen claridad en la gestión de trámites y costos de estos, para formalizar su negocio.
- ❖ No se justifican adquisiciones reales para operar el negocio, existe un vago conocimiento operativo del negocio.
- ❖ Los postulantes en general poseen un enfoque de oferta, se preocupan generalmente de producir a grandes escalas, no conociendo las principales necesidades del mercado al cual desean insertarse.
- ❖ Los postulantes, no conocen realmente su mercado objetivo, desconocen sus principales competidores y segmentos del mercado.
- ❖ Los postulantes no tienen claridad sobre un precio para sus productos y servicios que oferte para poder generar ganancias y excedentes para su negocio, no conocen su punto de equilibrio.

Medidas a proponer para reducir el alto número de rechazos en el sistema de selección de planes de negocios del concurso capital semilla.

❶ Diseño de Módulos.

Los módulos corresponden al ordenamiento de la información pertinente para ser traspasada a los postulantes y emprendedores, con el fin de ayudar a estos en el proceso de postulación y postulaciones futuras a fondos concursables en los principales problemas que incurren en sus planes de negocios al momento de postular, y entregar conocimiento técnico básico para la consolidación de una empresa o una idea de negocio emprendedora.

Se divide en los siguientes módulos según el análisis de los principales problemas que afectan a los empresarios emprendedores que postulan al subsidio.

- ❖ Activos
- ❖ Costos
- ❖ Punto de Equilibrio
- ❖ Comercialización
- ❖ Tipos de contratos en una empresa
- ❖ Tramites básicos para la gestión empresarial
- ❖ Introducción a un plan de negocios
- ❖ Guía para proceso de postulación

1. Módulo Activos

En el módulo se tratan las siguientes definiciones:

- ❖ Activo: está representado por todos los bienes que tiene una empresa
- ❖ Pasivo: Es todo aquello que la empresa debe a terceros.
- ❖ Patrimonio: Corresponde al capital y es la diferencia entre el total del activo menos el pasivo. Corresponde a la inversión que hizo el empresario en la empresa.



❖ Patrimonio:

- Dinero en efectivo
- dinero en banco (cuenta corrientes, cuentas de ahorro o a la vista)
- Depósitos a plazo
- Valores negociables (acciones)
- Mercancías
- Deudores por cobrar (facturas impagas)
- Documentos por cobrar (letras, pagares, o cheques a fecha)
- Anticipos a proveedores.

❖ Liquidez: se obtiene de dividir el activo circulante por el pasivo circulante, y refleja la capacidad que tiene la empresa para afrontar sus obligaciones de corto plazo.

Si el índice es igual o mayor que 1, la empresa está en condiciones de cancelar sus deudas de corto plazo sin mayor problemas.

Si el índice es menor que 1, la empresa no está en condiciones de cancelar sus deudas de corto plazo y podría entrar en cesación de pagos.

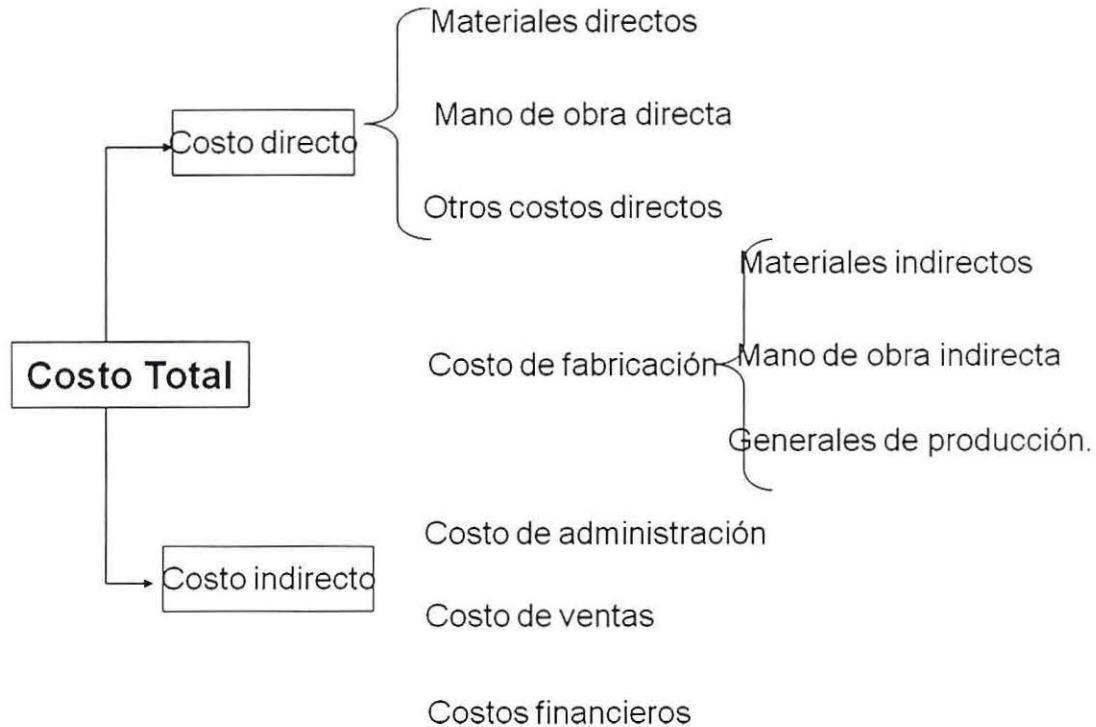
❖ Capital de Trabajo: Se refiere a los recursos que requiere la empresa para poder operar, es decir, cubrir necesidades de insumos, materias primas, mano de obra, reposición de activos fijos, etc. Estos recursos deben estar disponibles en el corto plazo, para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo.

$$\text{Activo circulante} - \text{Pasivo Circulante} = \text{Capital de Trabajo Neto}$$

2. Módulo Costo

En el módulo se tratan las siguientes definiciones:

❖ Costo: es la suma de los valores monetarios, asociados al desarrollo de una actividad. Corresponde por lo tanto al valor de los recursos (materiales, mano de obra, etc.) utilizados para alcanzar un objetivo específico.



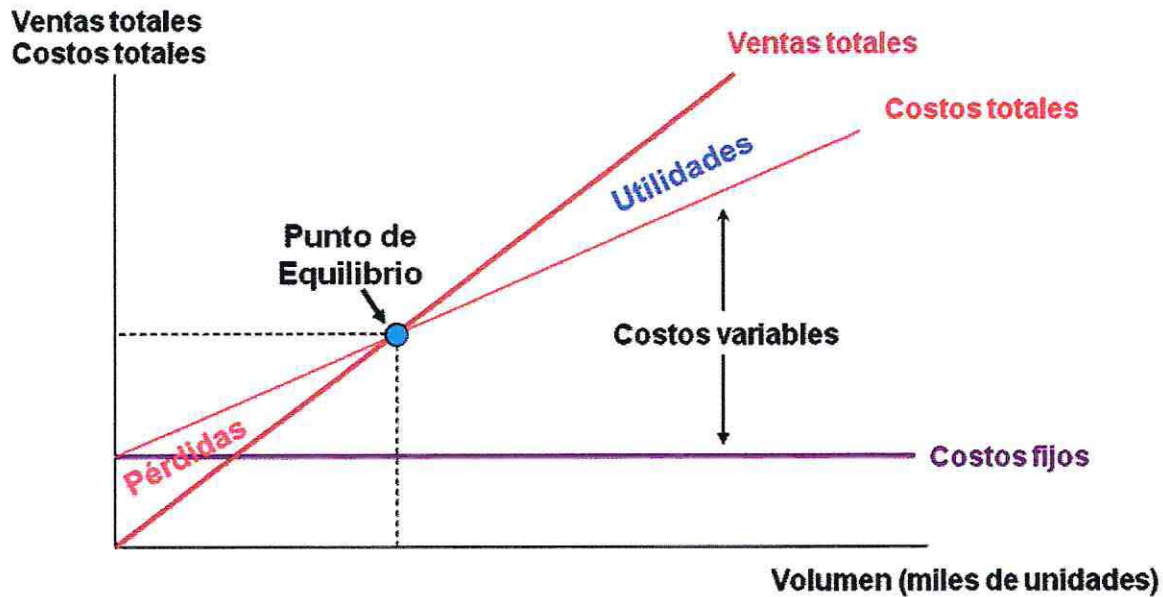
3. Módulo Punto de Equilibrio

En el módulo se tratan las siguientes definiciones:

El punto de equilibrio en la gestión de un negocio es igual al nivel de ventas en un determinado periodo que una empresa debe realizar para no obtener ni pérdidas ni ganancias. En el nivel de punto de equilibrio las ventas de la empresa solo alcanzan para cubrir los costos totales (costos fijos mas costos variables), con cero pérdidas y cero utilidades.

Importancia del punto de equilibrio en la gestión de una Empresa:

- ❖ Información para controlar costos.
- ❖ Planificar ventas y utilidades.
- ❖ Fijar precios.



- ❖ Nivel de ventas inferior al punto de equilibrio.
La empresa está trabajando a pérdida, las ventas no alcanzan a cubrir los costos totales.
- ❖ Nivel de ventas igual al punto de equilibrio:
La empresa ni pierde ni gana, las ventas solo cubren los costos totales.
- ❖ Nivel de ventas superior al punto de equilibrio:
La empresa está generando utilidades, las ventas cubren los costos totales y generan excedente.

4. Módulo Comercialización.

En el módulo se tratan las siguientes definiciones:

La función comercial en la empresa es de vital importancia, ya que es la encargada de identificar necesidades en el mercado, y generar los medios para satisfacerlas (productos o servicios).

Además debe identificar el mercado objetivo a satisfacer, y debe planear los medios para poner a disposición del cliente el producto o servicio.

Ello permite generar ingresos por venta para el negocio y así poder absorber los costos de la actividad.

- ❖ Mercado Objetivo: Un paso importante en la planificación de la función comercial de la empresa es determinar el mercado objetivo al cual satisfacer.
El mercado puede ser dividido “en grupos significativos de compradores”, esto se conoce como segmentación de mercados
El objetivo de la segmentación es determinar entre compradores que justifiquen diferentes formas de vender los productos.

- ❖ Precio: Fijar el precio constituye un problema en cuatro tipos generales de situaciones:
 1. Cuando tiene que fijar un precio por primera vez
 2. Cuando las circunstancias indican que debe cambiarse el precio
 3. Cuando la competencia inicia un cambio en los precios
 4. Cuando la empresa produce varios productos cuya demanda y costos están relacionados entre sí.

El precio óptimo es aquel que fija la empresa y satisface al consumidor y a la vez procura el incremento de beneficios para la empresa.

Es necesario tener claridad de los costos en función de la cantidad producida, hasta ciertos límites, cuando mayor es la producción, menor va siendo el costo unitario y por lo tanto, mayor el margen de contribución de cada unidad. Por lo tanto, aquí es importante el punto de equilibrio y el análisis de los costos de la empresa.

- ❖ Publicidad: importante, es reconocer que para poder una decisión respecto de que herramienta publicitaria se utilizará es necesario determinar cual es el público objetivo, segmento de mercado al que se quiere impactar con el mensaje promocional.

La promoción puede hacerse usando algunas o todas las siguientes subactividades:

1. Campañas en medios masivos (radio, diarios, televisión)
2. Campañas en medios especializados
3. Catálogos y manuales
4. Volantes y folletos
5. Guías telefónicas
6. Guías especiales
7. Página Web e Internet

5. Módulo tipos de contratos en una empresa.

En el módulo se tratan las siguientes definiciones:

El Contrato de trabajo⁶, es una convención por la cual el Empleador y el Trabajador se obligan recíprocamente, uno a realizar servicios o funciones que le fueron encomendadas en el contrato, y el otro a pagar en la modalidad acordada, los servicios o trabajos prestados.

Todo contrato debe ser consensual, constar por escrito y firmarse por ambas partes, quedando cada una de ellas con una copia. A su vez el empleador está obligado a mantener una copia o ejemplar en el lugar de trabajo.

- ❖ Indefinido: Es aquel contrato que se suscribe entre el empleador y el trabajador, que no tiene señalada una fecha de termino específica.
- ❖ Por obra: Es aquel que se suscribe en virtud de la cual el trabajador se obliga con el respectivo empleador, a ejecutar una obra material o intelectual específica y determinada, y cuya vigencia se encuentra circunscrita o limitada a la duración de aquella.
- ❖ A Plazo Fijo: Es aquel contrato que se suscribe entre el empleador y el trabajador, por un tiempo limitado, siendo el tope de duración de dicho contrato 1 año.

6 Documentos Ministerio del Trabajo, Sercotec 2006

El contrato de trabajo terminará en los siguientes casos:

- ❖ Mutuo acuerdo de las partes
- ❖ Renuncia del trabajador, dando aviso al empleador con 30 días de anticipación a lo menos.
- ❖ Muerte del trabajador
- ❖ Vencimiento del plazo convenido en el contrato.

Tipos de trabajadores en una empresa:

- ❖ Permanentes: Son aquellos trabajadores que tienen un contrato indefinido con un empleador, sin fecha limita de cumplimiento de funciones para dicho empleador.
- ❖ Temporales o transitorios: Son aquellos trabajadores que tienen un contrato con plazo definido, no superior a 1 año de duración. Debe darse el requisito de que se trate de trabajadores que ocasionalmente se desempeñan para un mismo empleador.
- ❖ Tiempo Parcial: Corresponde a aquellos trabajadores en los cuales se ha convenido una jornada de trabajo no superior a 30 horas reales.

La Jornada de trabajo es el tiempo durante el cual el trabajador debe prestar efectivamente sus servicios en conformidad al contrato. Dicha jornada, no podrá exceder de 45 horas semanales.

Los trabajadores no podrán permanecer más de 12 horas diarias en el lugar de trabajo.

La jornada de trabajo deberá dividirse en dos partes, dejando al menos media hora para la colación, no considerándose este período para la suma de las 45 horas.

Remuneración, son las contraprestaciones en dinero y las adicionales en especie avaluables en dinero, que debe percibir el trabajador de parte del empleador por causa del contrato de trabajo

No constituyen remuneración, las asignaciones de movilización, de pérdida de caja, de desgaste de herramientas y de colación, los viáticos y las prestaciones familiares

Constituyen remuneración, entre otros los siguientes:

- ❖ Sueldo: Que es la entrega fija en dinero, pagado por periodos iguales determinados en el contrato, que recibe el trabajador por la prestación de sus servicios.
- ❖ Sobresueldo: Consiste en la remuneración de horas extraordinarias de trabajo.

- ❖ **Comisión:** Es el porcentaje sobre el precio de venta o de compra, que el empleador efectúa con la colaboración del trabajador.
- ❖ **Participación:** Es la proporción de las utilidades de un negocio determinado, o de una empresa o solo de la de una o mas secciones o sucursales de la misma.
- ❖ **Gratificación:** Corresponde a la parte de las utilidades con que el empleador beneficia el sueldo del trabajador.

Del sistema previsional chileno

La afiliación a una administradora de fondo de pensiones es obligatoria para los trabajadores que se incorporen al mundo laboral, a partir del 01 de Enero de 1983

Se pueden afiliar al sistema:

- ❖ Trabajadores dependientes nuevos
- ❖ Trabajadores dependientes antiguos, del anterior sistema previsional
- ❖ Trabajadores independientes, es una cotización voluntaria, que realizan todas aquellas personas naturales, que sin estar subordinadas a un empleador, ejerzan una actividad mediante la cual obtengan algún ingreso

6. Modulo trámites básicos para la gestión empresarial.

En el modulo se tratan las siguientes definiciones:

6.1 Constitución de la Empresa

1° Definir tipo de empresa

Persona Natural

- ❖ Empresa unipersonal o individual

Persona Jurídica

- ❖ Empresa individual de responsabilidad limitada (E.I.R.L.)
- ❖ Sociedad anónima (S.A.)
- ❖ Sociedad de responsabilidad limitada (Ltda.)
- ❖ Sociedad colectiva
- ❖ Sociedad comanditaria

2° Escritura de constitución de sociedad

- ❖ Para la confección de la escritura, dependiendo de la complejidad de la sociedad, se podría requerir los servicios de un abogado o una notaría.
- ❖ Los costos asociados a este procedimiento van a depender de quien lo realice, ya sea un abogado o directamente la notaría.
 - Abogado: depende del tipo de sociedad a constituir, de su complejidad y del capital de la misma. Generalmente los honorarios profesionales correspondientes a la redacción de este documento ascienden al 1% del capital de la Sociedad.
 - Notaría: Dependiendo del tipo de sociedad, la complejidad de la misma y de su capital inicial, el arancel que incluye la posterior legalización del documento

3° Legalización y Extracto de la Escritura

Luego de la redacción de la constitución de sociedad, es necesario proceder a legalizar el documento ante notario y con ello materializar la personalidad jurídica requerida para realizar los trámites relacionados a la creación de la empresa, así como también la obtención de rut y patente comercial.

4° Inscripción de la Sociedad en el Registro de Comercio

Este trámite puede ser realizado por los socios o el representante legal, debiendo concurrir a las oficinas del conservador de bienes raíces correspondientes al domicilio de la sociedad.

5° Publicación en el Diario Oficial.

El Diario Oficial es el órgano del Estado encargado de la publicación de las normas jurídicas que rigen en el país, con lo que una sociedad adquiere personalidad jurídica legal luego de su publicación en este medio.

Este trámite debe realizarse dentro de 60 días contados a partir de la fecha registrada en la escritura de la sociedad.

La publicación del extracto de la escritura en el diario oficial, puede ser realizada por un socio o el representante legal, quien debe concurrir a las oficinas del diario La Nación con el extracto protocolizado de la escritura.

El proceso de publicación puede tardar entre 3 y 10 días hábiles

6.2 Iniciación de Actividades

Este trámite se realiza para iniciar legalmente toda actividad productiva comercial, además marca el inicio de las obligaciones como contribuyente sujeto a impuestos, los que se aplicarán mientras no se realice el término del giro.

- ❖ Primera Categoría: Todas aquellas actividades que obtienen su renta del capital y/o de actividades comerciales, industriales, mineras, de transporte, etc.
- ❖ Segunda Categoría: Actividades que obtienen su ingreso de las rentas del trabajo, como las Sociedades y/o Servicios Profesionales.

Es necesario presentarse ante las oficinas del Servicio de Impuestos Internos correspondientes al domicilio de la Sociedad y presentar los siguientes documentos:

- ❖ Formulario de Inscripción al rol único tributario y/o declaración de Inicio de Actividades.
- ❖ Cédula de Identidad del contribuyente o fotocopia legalizada ante notario si es que el trámite lo realiza un representante legal.
- ❖ Escritura de la sociedad.
- ❖ Inscripción de la sociedad en el registro de comercio.
- ❖ Publicación del extracto en el Diario Oficial.

Solicitud de timbraje de documentos

- Los documentos a timbrar corresponden a aquellos que operen bajo formato físico. Una vez impresos los documentos tributarios que requiera la empresa, se deberá presentar ante el Servicio de Impuestos Internos el formulario de timbraje F-3230, especificando los datos personales del contribuyente o su representante legal, así como también señalando los documentos tributarios a legalizar.
- El formulario puede obtenerse en cualquier oficina del Servicio de Impuestos Internos o bien descargarlo desde www.sii.cl.
- Debe llenar el formulario el mismo contribuyente o una persona con poder notarial para hacerlo en su nombre y presentarlo a timbraje en las oficinas del Servicio de Impuestos Internos correspondientes al domicilio de la empresa.

6.4 Permisos

6.4.1 Certificado de Informaciones Previas

Este certificado indica, entre otras cosas, las normas urbanísticas para el uso de suelo y la declaración de utilidad pública que afecta al predio donde se desea instalar la empresa, esto es, la compatibilidad del domicilio con el uso comercial que se le necesita dar.

La solicitud del certificado de informaciones previas se realiza en la Dirección de Obras Municipales (DOM) correspondiente al domicilio de la empresa, debiendo presentarse en ese momento un croquis que muestre la ubicación del predio, indicando las calles circundantes y las medidas aproximadas de cada uno de los deslindes.

El trámite puede tener una duración de entre 7 a 15 días hábiles dependiendo del Municipio.

6.4.2 Certificado de Calificación Técnica

Este documento tiene como objeto calificar los aspectos técnicos de la actividad a desarrollar por la empresa e indicará los posibles riesgos que su funcionamiento pudiese generar a sus trabajadores, entorno, etc.

Estos requerimientos aparecen detallados en Instructivo de calificación técnica del Servicio de Salud correspondiente a la comuna del domicilio de la sociedad. Cabe mencionar que estos antecedentes y otros serán requeridos de acuerdo al giro bajo el cual opere la Empresa.

6.4.3 Certificado Municipal de Zonificación

Este documento, entregado por la Dirección de Obras de la Municipalidad respectiva donde opera la empresa, es requisito para la obtención de patente comercial, y especifica los antecedentes de zonificación de un predio, es decir, uso de suelo y exigencias para las construcciones en una determinada zona.

El representante legal deberá concurrir previamente al Secretaria Regional Ministerial de Salud o Servicio de Salud correspondiente al domicilio de la empresa y retirar una solicitud de informe sanitario la cual, una vez cumplimentada, debe ser presentada ante la Dirección de Obras de la Municipalidad.

6.4.4 Autorización Sanitaria

Mediante este documento el Secretario Regional Ministerial de Salud o la Autoridad Sanitaria de cada comuna autorizan la realización de una actividad lucrativa secundaria o terciaria dentro de los límites de la comuna. Este trámite debe realizarse antes de instalar el local, y no después, además, es de suma importancia que antes de arrendar o comprar un local, o un terreno, que se destinará a uso comercial, se consulte el plan regulador de cada Municipio, para evitar problemas posteriores.

El interesado deberá concurrir a las oficinas del Servicio de Salud correspondientes al Municipio del domicilio de la empresa y solicitar el formulario de autorización sanitaria que especifica si el inmueble o predio cumple con las condiciones necesarias para realizar la actividad comercial que se requiera. Este último deberá ser presentado con el Informe de zonificación entregado por el municipio correspondiente.

La tramitación tiene una duración aproximada de 15 días hábiles y un arancel cobrado de acuerdo al rubro, más un 0,5% del capital inicial declarado.

6.4.5 Trámite Cero

Entre las empresas que pueden optar a este trámite se encuentran los talleres, bazares, librerías, ferreterías y comercio que expendan alimentos no perecibles o bien que no requieran de la manipulación de químicos y sustancias peligrosas, etc.

El representante legal de la empresa deberá concurrir a las oficinas del Secretario Regional Ministerial de Salud y solicitar los formularios “declaración de cumplimiento de requisitos sanitarios” y “trámite cero”.

El primero de ellos contempla una autoevaluación de la empresa y un compromiso de cumplimiento de la normativa. El Secretario Regional Ministerial, en un acto de confianza, otorgará la autorización sanitaria en el plazo de 1 hora contada desde la recepción de los formularios y la cancelación del arancel correspondiente, el que variará de acuerdo al giro de la empresa.

6.4.6 Patente Comercial

La Patente Comercial, generalmente otorgada por el Departamento de Patentes Municipales, autoriza la realización de una actividad lucrativa secundaria o terciaria dentro de los límites de una comuna.

Este trámite debe realizarse antes de instalar el local, y no después. Es muy importante que antes de arrendar o comprar un local, o un terreno, que se destinará a uso comercial, se consulte el Plan Regulador de cada Municipio, para evitar clausuras.

Este documento deberá ser solicitado por el dueño o representante legal en las oficinas de la Municipalidad correspondientes al domicilio de la empresa.

El tiempo que tarda la tramitación puede variar entre 3 y 17 días hábiles contados desde la recepción del formulario y todos los antecedentes necesarios.

En este tiempo los inspectores verificarán en terreno que las instalaciones cumplan con todos los requerimientos del rubro. Por otra parte, el arancel aplicado variará según el Municipio y el rubro, pudiendo fluctuar entre un 0,25% y un 0,5% del capital inicial declarado por la empresa.

Junto con esto, e independiente del rubro, se deberán pagar los derechos de aseo y publicidad, cuyos costos varían en cada Municipalidad. En el caso particular de estos últimos, los valores dependerán de la materialidad y dimensiones de letreros y afiches.

7. Introducción al plan de negocios

El modulo se centrará principalmente en la atención de dudas por partes de los participantes a los talleres de generación de competencia y futuros postulantes al Concurso Capital Semilla de Sercotec Valparaíso.

El plan de negocios es el instrumento mediante el cual postulan los interesados en el concurso, el cual posee:

7.1 Antecedentes del postulante a Capital Semilla:

Completar antecedentes personales del postulante como nombre, dirección particular, antecedentes educacionales, ocupación actual, etc.

7.2 Antecedentes del Negocio

Completar los antecedentes correspondientes a la idea de negocio del proyecto a postular al concurso, se describe en que consistirá el negocio, señalar la oportunidad del negocio, objetivos del negocio, conocimientos y experiencia del negocio, etc.

7.3 Plan de comercialización

Completar las preguntas correspondientes a un plan de comercialización correspondiente a la idea del negocio, se tienen que completar las razones para implementar el negocio, señalar necesidades de los clientes que se espera satisfacer e identificarlos como grupos objetivos en segmentos, identificar acciones para fidelidad clientes, identificar productos sustitutos y la competencia estimando sus precios y características de sus productos y la estimación de ventas totales de la empresa por el periodo de un año,

7.4 Plan de Operaciones.

Completar e identificar las principales necesidades de la empresa que con el subsidio se desea reforzar o implementar en los ítems, maquinarias, equipos, herramientas, instalaciones, muebles y capital de trabajo.

Cabe mencionar que en el plan de operaciones los postulantes deben identificar con valores sin IVA lo que necesitan adquirir con el subsidio Capital Semilla e identificar con valores con IVA los objetos que integraran el aporte propio de los postulantes.

7.5 Plan de Gestión

Completar los tramites que el postulante ya realizo o realizara para formalizar su empresa y cumplir con los procedimientos básicos en instituciones como el Servicio de Impuestos Internos, Municipios, Servicio de Salud, Empresas de suministros básicos y tramites en otras Instituciones.

7.6 Plan de Financiamiento

Completar un estado final de los resultados del plan de operaciones, el cual debe adecuarse a las bases del concurso, en lo solicitado a Capital Semilla el resultado total debe oscilar entre 1.000.000 y 3.000.000 y el aporte propio por parte del postulante debe ser mayor al 20% del monto total de inversión del proyecto.

Completar un flujo de caja pronosticado en un año para calcular la rentabilidad de la implementación del proyecto y un balance general pronosticado a 5 años para calcular la proyección del negocio postulado.

8. Guía para proceso de postulación

En este modulo a los participantes a los talleres de generación de competencia se les apoyará en el proceso de postulación al concurso mediante el apoyo y capacitación del uso de la tecnología utilizada en el concurso, debido a que la gran mayoría de los empresarios reconocen como utilizar un computador y por ende no conocen las nuevas tecnologías de simplificación de tramites impulsada por la Modernización del Estado y no son capaces de postular en la pagina web de Sercotec.

📌 Implementación de Módulos

- ❖ La implementación de los talleres de la generación de competencia tiene que impactar en los usuarios de Sercotec para las futuras postulaciones a fondos concursables.
- ❖ Los talleres de Generación de Competencias suponen un beneficio para los postulantes y microempresarios para que adquieran conocimiento técnico y para no cometer falencias al momento de la postulaciones.
- ❖ Obtener porcentajes y estadísticas de evaluación de la implementación de los Talleres de Generación de Competencias en la Región de Valparaíso.

Talleres de Generación de competencias.

La Dirección Regional de Valparaíso realizará el curso "Generación de Competencias para el Desarrollo de Negocios", que tiene por objetivo entregar competencias a los empresarios para que realicen sus planes de negocios.

Los talleres serán impartidos en 3 puntos estratégicos de la región.

- ❖ Dirección Regional Sercotec Valparaíso
- ❖ Gobernación Provincial San Antonio
- ❖ Gobernación Provincial San Felipe

Mediante la página web de Sercotec, Fono ayuda se Sercotec y por el sistema de información reclamos y sugerencias (OIRS) de las instituciones involucradas en el programa de apoyo a emprendedores se entregaran las fechas y horarios en que se dictaran los talleres de generación de competencias.

Estadísticas de la implementación de los talleres de Generación de Competencia

Índices de Rechazo en concursos Capital Semillas anteriores al proceso 2007 sin la implementación de una sistema de apoyo a los postulantes.

- ❖ 1° Llamado concurso Capital Semilla año 2005: de un total de 196 ideas de negocios postuladas, solo 14 proyectos fueron beneficiados con el subsidio. Proyectos Rechazados 182.
- ❖ 2° Llamado concurso Capital Semilla 2005: de un total de 44 ideas de negocios postuladas, solo 14 proyectos fueron beneficiados con el subsidio. Proyectos rechazados 30.
- ❖ 3° Llamado concurso Capital Semilla 2006: de un total de 28 ideas de negocios postuladas, solo 23 proyectos fueron beneficiados con el subsidio. Proyectos rechazados 5
- ❖ 4° Llamado concurso Capital Semilla 2006 Fondo General y Fondo Mujeres: de un total de 191 ideas de negocios, solo 40 proyectos fueron beneficiados con el subsidio. Proyectos rechazados 151.

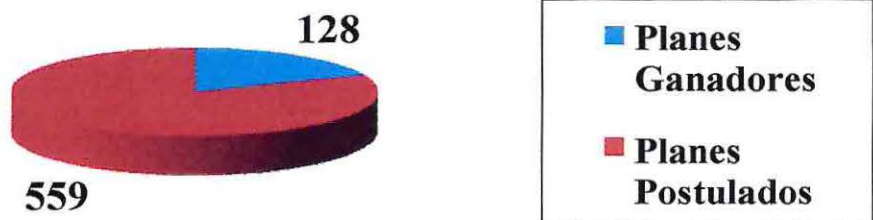
Estadísticas previas al proceso 2007

CONCURSO	Total planes de negocio postulados	Nº de planes de negocio ganadores	Monto total subsidio Planes Ganadores (m\$)	Monto total de aporte empresarial Planes Ganadores (m\$)	Nº total de personas ganadoras	Nº de mujeres ganadoras	Nº de hombres ganadores	Aportes de otras fuentes
Primer Llamado	196	14	52.375	142.595	28	13	15	
Segundo Llamado	44	14	50.480	143.382	27	14	13	
Tercer Llamado	28	23	106.242	255.495	36	11	25	
Cuarto Llamado (General)	112	19	51.202	101.480	19	1	18	
Cuarto Llamado (Mujeres)	79	21	49.492	96.764	21	21	0	
Litoral de los Poetas Emprende	78	18	37.195	157.448	24	9	15	
Aconcagua Emprende	185	30	36.014	58.000	30	16	14	23.500
Alojamientos Rurales de Aconcagua	25	15	9.845	9.845	15	7	8	3.000
TOTALES		154	392.845	965.009	200	92	108	

Fuente: Dirección Regional Sercotec Valparaíso.

Estadísticas del proceso 2007 una vez implementado los talleres de Generación de Competencias

5° Llamado Capital Semilla



Fuente: Dirección Regional Sercotec Valparaíso

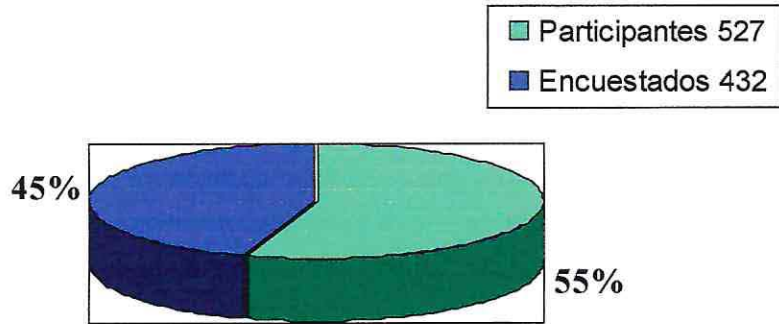
- ❖ Numero de personas que participaron en los Módulos de Generación de Competencias:
527 personas futuras postulantes
- ❖ N° de personas que contestaron la encuesta de los talleres 432

Del total de las personas que respondieron la encuesta los resultados se adjuntan

GENERACIÓN DE COMPETENCIAS (% de aprobación)				
TOTALES DE LA QUINTA REGION DE VALPARAISO				
	Incorporó con este módulo nuevos conocimientos que sean de valor para su negocio	Considera pertinentes las temáticas tratadas en este módulo	Los contenidos entregados serán de utilidad para su Empresa o Negocio	Numero de personas que respondieron la encuesta
17-may-07	5	5	5	6
18-may-07	7	8	8	8
22-may-07	24	24	24	24
23-may-07	35	36	36	36
24-may-07	13	13	13	13
25-may-07	41	41	41	42
28-may-07	13	13	13	13
29-may-07	32	32	32	33
30-may-07	32	32	32	32
31-may-07	10	10	10	10
01-jun-07	14	14	14	14
04-jun-07	34	35	35	36
05-jun-07	30	30	30	30
06-jun-07	39	39	38	39
07-jun-07	15	15	15	15
08-jun-07	27	27	27	27
11-jun-07	21	21	21	21
12-jun-07	26	26	26	26
13-jun-07	7	7	7	7
14-jun-07	0	0	0	0
Totales	425	428	427	432
Porcentaje de Aprobación con respecto del total	98,4	99,1	98,8	100,0

Fuente: Dirección Regional Sercotec Valparaíso

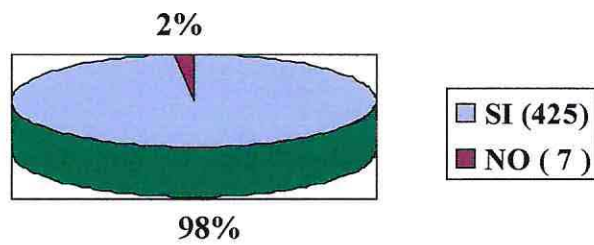
Participantes Talleres de Generacion de Competencias



Fuente: Dirección Regional Sercotec Valparaíso

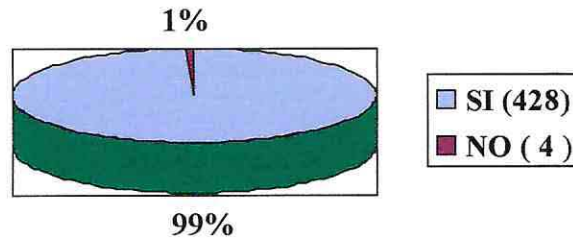
Porcentaje de respuesta en relación a las preguntas implementadas

¿ Incorporó nuevos conocimientos que sean de valor para su negocio?



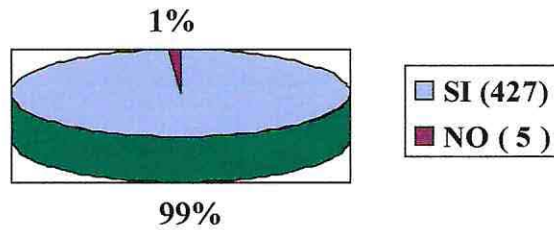
Fuente: Dirección Regional Sercotec Valparaíso

¿Considera pertinente las temáticas tratadas en los Talleres?



Fuente: Dirección Regional Sercotec Valparaíso

¿Los contenidos entregados serán de utilidad para su Empresa o Negocio?



Fuente: Dirección Regional Sercotec Valparaíso

CONCLUSIONES

Este estudio ha tenido como finalidad demostrar un proceso de respaldo al programa Capital Semilla de Sercotec, que consistió en entregar y traspasar competencias a los principales usuarios del servicio, para si buscar evitar el rechazo en futura postulaciones de ideas de negocios de emprendimiento de micro empresarios en la región de Valparaíso.

Es conocida la enorme contribución que realizan las empresas de menor tamaño al desarrollo económico y social del país, es por esto que estos programas de fomento productivo generan alto impacto en las cifras que indican el desarrollo de la nación.

La política pública de fomento productivo que respalda el programa Capital Semilla, está orientada a incrementar la dotación y productividad de los factores, aumentar la competitividad interna y externa y en pocas palabras dar ese impulso a esas ideas de negocios que no tiene los medios de fácil financiamiento y un mercado objetivo cautivo, pudiendo satisfacer reales necesidades en el mercado.

Es importante destacar que entre las principales funciones de un Administrador Público, son ejercer labores para el bien común de los ciudadanos, por lo cual como futuro profesional puedo concluir que la investigación del diseño y la implementación de talleres de generación de competencias en la región de Valparaíso tuvo un fuerte impacto, lo que se refleja en las estadísticas de la investigación, en las personas interesadas en poder iniciar un negocio a emprender o mejorar uno ya existente, adquiriendo habilidades empresariales por parte del Servicio de Cooperación Técnica del Ministerio de Economía

De lo anterior y al analizar la política pública que respalda el programa Capital Semilla y la implementación de Talleres de Generación de Competencias, suponen un beneficio para los postulantes. Por lo que se puede concluir que la investigación del desarrollo e implementación de los Módulos de Generación de Competencias traspasados a los usuarios del programa, aportan en los siguientes ámbitos:

- ❖ Estímulo al desarrollo de nuevas actividades, creando nuevas empresas y fuentes de trabajo.

- ❖ Estímulo de procesos de mayor rentabilidad, premiando a las mejores ideas de negocios.
- ❖ Promoción de la inversión y de la infraestructura productiva, estimulando a los emprendedores a invertir en sus negocios para generar una mejor posición en el mercado.
- ❖ Apoyo al desarrollo de la capacidad emprendedora, generando nuevas competencias de apoyo a la gestión micro empresarial.
- ❖ Estímulo a la diversificación de productos y servicios exportables, desarrollo de productos innovadores con agregación de valor.
- ❖ Acceso a nuevos mercados, enfocando la producción a mercados más rentables incorporando nuevos clientes.
- ❖ Acceso a financiamiento, aprovechando instrumento del Estado destinados al desarrollo del fomento productivo.
- ❖ Capacitación y apoyo técnico, generando nuevas capacidades que ponen al emprendedor en una posición más competitiva.
- ❖ Innovación y transferencia tecnológica, apoyando la inversión y uso de nuevas tecnologías.
- ❖ Acceso a la información, facilitando y fomentando la apertura del conocimiento de nuevos mercados.
- ❖ Estímulo a la Asociatividad, creando alianzas estratégicas entre empresas para volverse más competitivo dentro de los mercados.
- ❖ Apoyo al desarrollo regional, territorial y local, generando nuevas empresas para la región, y así mejorar los índices sociales y económicos.

BIBLIOGRAFÍA

- ❖ Dirección Regional Sercotec Valparaíso.
Bases generales Concurso Capital Semilla Quinto Llamado 2007
- ❖ Dirección Regional Sercotec Valparaíso
Realineamiento Estratégico Sercotec, documento institucional interno. Julio 2007
- ❖ Chile Emprende, Gobierno de Chile
La situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile, diciembre 2005.
- ❖ Agenda Gubernamental para la Micro y Pequeña Empresa en Chile
Programa de Asistencia preparatoria PNUD-SERCOTEC para el emprendimiento y el desarrollo de las pequeñas empresas 2006-2010.
- ❖ Políticas Públicas y Legislativas para Micro y Pequeña Empresa
Cámara de Diputados de Chile, Conapyme, Sercotec.
Jornada Temática 13 de Noviembre de 2006.
- ❖ Las Empresas de Menor Tamaño en las Políticas del Estado.
Globalización, democracia económica y desarrollo territorial en Chile
Sercotec, Chile Emprende año 2007.
- ❖ El Estado al Servicio de los Ciudadanos
Sepúlveda Toro, María Alejandra Directora Ejecutiva Proyecto Reforma y Modernización
del Estado Agosto - 2005

ANEXO N° 1
EVALUACIÓN TALLERES DE CAPACITACIÓN

Razón social de la Empresa				
Marque con una X su grado de satisfacción:				
1. ¿Incorporó con estos módulos nuevos conocimientos que sean de valor para su negocio?	SI		NO	
2. ¿Considera pertinentes las temáticas tratadas en este módulo?	SI		NO	
3. Los contenidos entregados serán de utilidad para su Empresa o Negocio	SI		NO	
4. ¿Como se informó de la realización de estos módulos?				
5. ¿Qué temáticas considera pertinente incorporar a su empresa?				
¿De los Módulos entregados, cual fue el que mas le agrado y porque?				
Observaciones:				

ANEXO N°2



BASES GENERALES PARA “CAPITAL SEMILLA” REGIÓN DE VALPARAISO SERCOTEC

I. ANTECEDENTES

Entre 1995 y 2003 se han creado en el país 160.000 microempresas (en promedio, 20.000 al año). Esta cifra es neta, es decir, resulta como diferencia entre las empresas que nacen y las que mueren. Algunas estimaciones muestran que cada año se crean alrededor de 45.000 microempresas y dejan de funcionar unas 25.000⁷. Estas estimaciones reflejan la reconocida voluntad de emprendimiento que existe en el país, la cual se ve parcialmente obstaculizada por la insuficiencia de los instrumentos de apoyo financiero y técnico para las emprendedoras.

Esto hace que emprendedoras con buenos proyectos no los puedan concretar; y los que lo hacen, enfrentan serias limitaciones para concretar su proyecto.

Está claro que con esta situación, el país pierde en todo sentido, pues se priva de creación de riqueza, de empleo y del aporte de estas empresas al desarrollo económico.

Reconociendo esta realidad, SERCOTEC ha decidido crear una línea de financiamiento que, bajo la modalidad de Capital Semilla, permita acoger y apoyar financiera y técnicamente, las mejores iniciativas de emprendedores(as) y de microempresarios(as).

En este llamado de Capital Semilla, Región de Valparaíso, el Gobierno Regional ha comprometido la entrega de **recursos adicionales y complementarios** para asegurar una mayor cobertura de esta línea de fomento.

Estará abierto para todas las comunas de la Región con énfasis en los territorios que cuentan con Programa Chilemprende y se focalicen en:

Turismo y Patrimonio, incorporación de valor agregado a la Agroindustria, desarrollo o incorporación de Tecnología, Transferencia Tecnológica y diversificación de la actividad pesquera.

II. CARACTERÍSTICAS Y CONDICIONES DEL PROGRAMA

⁷ Publicación "La situación de la micro y pequeña empresa en Chile", SERCOTEC, diciembre 2005.

2.1 Definición

El Capital Semilla es un **Fondo Concursable** que provee de financiamiento inicial, no reembolsable, para la creación de una microempresa y el despegue de una actividad empresarial.

2.2 Objetivo

Fomentar y promover la creación de nuevos negocios, que obedezcan a una **oportunidad de mercado**, que se encuentren en etapa de proyecto o en condición de informalidad.

2.3 Participantes

- El concurso Capital Semilla está dirigido sólo a proyectos individuales⁸, ya sean personas naturales o jurídicas.
- Podrán postular sólo empresarios(as) y emprendedores(as) que deseen crear una microempresa viable, desde el punto de vista técnico, económico y financiero o que deseen consolidar una microempresa.
- Cada empresario(a) y emprendedor(a) podrá postular los Planes de Negocio que desee.
- Ser mayor de 18 años.
- No podrán postular aquellos empresarios(as) que hayan resultado ganadores en Concursos anteriores de Capital Semilla.
- Si la empresa que postula es una empresa formal, al momento de la recepción del premio, debe presentar todos los antecedentes y firmar un carta de autorización para solicitar los antecedentes al SII
- Si el postulante es un emprendedor(a), al momento de postular deberá entregar la documentación pertinente y firmar un carta de autorización para solicitar los antecedentes al SII.

Para efectos de este Concurso se contemplan dos tipos de perfil empresarial:

- **Empresario(a)**”: persona natural o jurídica, formal, que tiene actualmente una microempresa con ventas anuales hasta de UF 2.400.
- **“Emprendedor(a)”**: persona natural que:
 - Siendo microempresario, desarrolla actividades empresariales informales y que desea hacer crecer su negocio y encadenarse a nuevos proveedores y demandantes, para lo que es necesaria su formalización.
 - Aún no cuenta con una microempresa y manifiesta el interés por convertirse en empresaria por el sólo acto de participar de este instrumento, con una idea admisible y bien formulada.

No podrán postular a este concurso, aquellas personas que actualmente pertenecen o son empleadas de reparticiones o instituciones de fomento dependientes del Estado, ni su cónyuge y quienes tengan parientes directos, colaterales o por afinidad, que trabajen en ellas, de acuerdo al siguiente cuadro:

⁸ Se entenderá que un sindicato de pescadores es una empresa individual

GRADOS DE CONSANGUINIDAD Y AFINIDAD					INSTITUCIÓN DE FOMENTO
1º	Padres	Suegros	Hijos	Yerno / Nuera	SERCOTEC e instituciones de fomento
2º	Abuelos	Hermanos	Cuñados	Nietos	SERCOTEC

También se excluyen aquellas personas que no cumplan con las condiciones señaladas en este punto.

Los proyectos se financiarán con los aportes del Capital Semilla, más los recursos propios que debe aportar el o la postulante.

El aporte de esta línea de financiamiento es no reembolsable, esto significa que no es un crédito.

Respecto de los montos a los que podrían acceder los (as) postulantes, estos se encuentran en el rango de \$1.000.000. a \$3.000.000.

Los(as) postulantes deberán cofinanciar, a lo menos, el 20% del costo total del proyecto, el cual podrá ser enterado en efectivo y/o en especies. (Ver forma de cálculo en el Anexo N° 1).

En el caso de aportes en especie, éstos deberán estar relacionados directamente con el proyecto y valorizados de acuerdo a precio de mercado.

En el caso de terrenos y/o bienes inmuebles en general (talleres, galpones, oficinas), en el cual se realizarán las actividades económicas indicadas en el Plan, se deberá registrar como aporte empresarial, el valor que corresponda al espacio realmente utilizado, lo cual será verificado y evaluado en terreno, en especial en los proyectos preseleccionados. Los postulantes que sobrevaloren estos aportes, deberán ajustarlos al valor real, caso contrario su proyecto no será considerado en la evaluación final.

Se entenderá por costo total del proyecto, la suma de los recursos que aportará el (la) postulante más los recursos solicitados al Capital Semilla.

2.4 Inversiones y Gastos que Financia esta Línea.

- Adquisición de maquinaria y equipo.
- Habilitación de infraestructura
- Asesoría técnica.
- Desarrollo de prototipos o productos.
- Capital de trabajo para un ciclo de operación, incluyendo remuneraciones del personal contratado legalmente.
- Desarrollo de un Plan de Marketing.
- Arriendos asociados al proyecto (de bienes raíces, maquinarias, vehículos, instalaciones, entre otros, coherentes con la actividad económica desarrollada en el Plan).
- Gastos de puesta en marcha (difusión y actividades propias de la puesta en marcha del proyectos, entre otros, coherentes con la actividad económica desarrollada en el Plan).

EL CAPITAL SEMILLA, **NO FINANCI**A: construcciones, compra de bienes raíces, vehículos, valores e instrumentos financieros (ahorros a plazo, depósitos en fondos mutuos, entre otros), ni el pago de impuestos, como por ejemplo el IVA. Tampoco podrá ser usado como garantía en obligaciones financieras o prendarse ni endosarse ni transferirse a un tercero.

2.5 Tipos de proyectos a financiar

Este instrumento financia exclusivamente proyectos para la creación o consolidación de microempresas, en todos los sectores productivos de bienes y servicios, que aporten:

- **La producción de nuevos bienes y servicios, para satisfacer reales demandas del mercado.** Aquellos negocios que están enfocados a satisfacer las necesidades reales de demanda de un grupo de clientes y que no han sido debidamente atendidos por el mercado.
- **Empleo.** Son los puestos de trabajo que se pueden generar, a partir de la implementación de un nuevo negocio. Estos empleos pueden ser temporales o fijos.
- **Agregación de valor.** Es la capacidad de incrementar o sumar, puede ser en materiales o en proceso de producción, destinado a mejorar y/o desarrollar un producto o servicio final destinado al consumo en el mercado.
- **Soluciones tecnológicas alternativas.** Es la incorporación de nuevas tecnologías en el proceso productivo de bienes y servicios ya sean nuevos o existentes.
- **Innovación.** Explotar las oportunidades que ofrece el entorno, dando como resultado, un nivel más alto a lo esperado respecto a las metas y objetivos del negocio. De acuerdo a 3 rangos de innovación:
 - **Diferenciación de producto:** fabricación y comercialización de productos mejores a las versiones ya existentes, ya sea mediante tecnologías nuevas o mediante utilidades tecnológicas ya existentes.
 - **Relación con el cliente:** uso de nuevas formas de acercarse a los clientes, por ejemplo: reduciendo costos, redefiniendo el canal de distribución, empleando Internet, etc.
 - **Procesos:** instalación de nuevos procesos de producción para mejorar la productividad o racionalizar la fabricación, ya sea para la fabricación de productos nuevos o para la fabricación más eficiente de productos existentes.

III. PLANES DE NEGOCIO

Todo el proceso de postulación, evaluación, premiación y acompañamiento se informará a través el portal www.sercotec.cl.

3.1 Postulación de proyectos

La postulación del Plan de Negocios será en línea y se realizará a través de los siguientes pasos:

- a) El postulante deberá estar inscrito como usuario en www.sercotec.cl , en caso de no estar inscrito al momento de la postulación se considerará que la postulación estará fuera de base y no será considerada.

- b) Completar la postulación del Plan de Negocios, situado en www.sercotec.cl, sección FONDOS.
- c) Enviar archivo de postulación con todos los antecedentes de formato completos, el hecho de no completar toda la información requerida (Antecedentes, Del Negocio, Comercialización, Operaciones, Gestión y Financiamiento) implicará que la postulación estará fuera de base y no será considerada
- d) Cada postulante **sólo podrá enviar** un correo electrónico en el que adjunte el proyecto postulable a este Fondo Concursable, sólo el primero se considerará válido.
- e) Enviar el proyecto a la dirección de correo electrónico:
fondoconcursoableksemillaregionvalparaiso@sercotec.cl

Plazos: Apertura, 03 de septiembre de 2007. Cierre, 02 de octubre de 2007.

Se considerará fuera de Bases el envío de postulaciones con información incompleta, errónea o fuera de los plazos de postulación indicados.

SERCOTEC **NO TIENE** compromisos con terceras personas para que cobren a los postulantes por elaborar y/o presentar su Plan de Negocios.

La elaboración y postulación del Plan de Negocio es de **exclusiva responsabilidad** del empresario(a) o emprendedor(a).

3.2 Apoyo a la formulación de Planes de Negocios

La Dirección Regional de Valparaíso de SERCOTEC dispondrá de módulos que faciliten la generación de competencias en los potenciales participantes para la formulación de su Plan de Negocios.

3.3 Evaluación de Planes de Negocios

La evaluación de los Planes de Negocio, estará a cargo de una o más empresas consultoras externas, la que los evaluarán en gabinete y, los que tengan los mejores puntajes, serán evaluados en terreno, ocasión en que se aplicará al postulante, un "Cuestionario de Autoevaluación de las Características Emprendedoras Personales (CEP)", con el apoyo del consultor.

Asimismo, la/s consultora/s asignarán puntaje, sugerirán el monto máximo de Capital Semilla por Plan, el monto de los desembolsos y el cronograma de pagos, de acuerdo a los siguientes criterios, cuya ponderación será establecida por cada Dirección Regional:

- Puntaje obtenido en el cuestionario de autoevaluación de las características emprendedoras personales
- Factibilidad técnica de instalación y formalización
- Visión del emprendedor respecto del negocio
- Aporte de la utilidad del negocio al ingreso del núcleo familiar
- Nivel de conocimiento del mercado al cuál se orienta el producto y o servicio
- Rentabilidad y,

- Criterios regionales, de acuerdo a las apuestas de SERCOTEC región de Valparaíso.

Nota: En caso de igualdad de puntaje en la evaluación de proyectos entre hombres y mujeres, se seleccionarán aquellos presentados por mujeres.

3.4 Selección de Planes de Negocio

Estará a cargo de un Comité Regional, designado por cada Dirección Regional, y podrá estar integrado por representantes de la red de fomento, instituciones financieras, una comisión de consejeros regionales del Gobierno Regional de Valparaíso, empresarios ganadores de Capital Semilla y organizaciones empresariales de microempresarias de la región. Este comité será presidido por la Directora Regional de SERCOTEC o por quien ella designe en su representación.

Este Comité seleccionará los Planes de Negocios ganadores y definirá el monto del subsidio no reembolsable para cada uno de ellos. Los criterios de evaluación se basarán en los aspectos indicados en el punto 3.3. y los resultados serán enviados vía correo electrónico al correo indicado por el postulante, quien deberá hacerse cargo de mantenerlo vigente.

Según acuerdo de cada Comité Regional y a los tiempos disponibles, se podrá solicitar al postulante que presente y exponga personalmente su proyecto.

Las postulantes, cuyos Planes de Negocio fueron pre seleccionados por la/s empresa/s consultora/s y aquellos que resulten ganadores, deberán demostrar, a través del DICOM FULL, que no tienen deudas laborales, tributarias, previsionales, en condición de "Deuda vencida" (esto es, en cobranza judicial)

3.4 Formación y seguimiento

Los ganadores recibirán, además del subsidio, apoyo para la implementación de sus Planes de Negocios, que consiste en una asesoría durante **tres meses** a través de una consultoría especializada en formación y emprendimiento, para orientar, evaluar y potenciar la implementación del negocio, así como potenciar las habilidades personales del empresario(a).

3.5 Plazo de implementación

El plazo de implementación de estos Planes, será de hasta 10 meses, a partir de la fecha de firma de Contrato.

IV. FORMALIZACIÓN

Una vez aprobado el Plan, los seleccionados deberán firmar un Contrato en el plazo máximo de 3 días, en el que se estipularán sus obligaciones y las condiciones de transferencia de recursos, rendiciones y control operacional de la empresa.

Previo a la recepción del Capital Semilla, los(as) postulantes deberán estar formalizados ante el Servicio de Impuestos Internos, municipio u otra autoridad competente, determinada por SERCOTEC. Para el caso de proyectos del rubro alimenticio, deberán contar además con Certificación o Resolución Sanitaria según corresponda al rubro. Para el caso de pescadores artesanales, éstos deberán estar registrados en Sernapesca.

El costo de formalización del negocio será considerado como aporte al proyecto por parte del postulante y deberá estar claramente consignado en su Plan de Negocios.

En caso de incumplimiento de lo referido en el punto IV, o de incumplimiento en la constitución de la garantía respectiva, la Dirección Regional estará facultada para informar que se procederá a reasignar los recursos del Plan de Negocios, al postulante que siga en la lista de prelación. Lo anterior, previa ratificación del Comité Regional designado.

V. TRASPASO DE LOS RECURSOS

Previo al traspaso de los recursos, cada uno de los ganadores(as), deberá entregar, como garantía de anticipo vigente, un pagaré firmado ante notario por el máximo valor del subsidio a transferir, constituida a favor de SERCOTEC. Este documento será devuelto al beneficiario ganador una vez que haya finalizado el proceso de formación y seguimiento.

Cada Dirección Regional podrá solicitar, además de la garantía de anticipo, una garantía de fiel cumplimiento de contrato.

En caso que los ganadores(as) incurran en alguna falta relativa a la rendición de los fondos, SERCOTEC, hará efectiva las garantías antes indicada.

Cada Dirección Regional de SERCOTEC, podrá implementar una modalidad distinta de traspaso de recursos, como por ejemplo, a través del Sistema "Emprende Pass", mecanismo para administrar la adquisición de los bienes, insumos y servicios considerados en los planes de negocio, **que podrá implicar parte o la totalidad de los recursos de inversión asignados al ganador del Capital Semilla**, quedando dentro de las facultades de la Directora Regional de SERCOTEC, la coordinación con otros actores para estos efectos. En estos casos específicos, los procedimientos a seguir serán informados a los ganadores, al inicio de la ejecución de los proyectos.

VI. EVALUACIONES

6.1. Evaluación de resultados

Durante la implementación de los Planes de Negocios ganadores, SERCOTEC evaluará los aspectos operacionales, administrativos, financieros y de gestión general, con el propósito de detectar falencias o necesidades de reforzar áreas, que permitan mejorar las perspectivas del negocio.

6.2. Evaluación de impacto

Los empresarios autorizarán a SERCOTEC, a través de una declaración jurada simple, para solicitar información respecto a la marcha o resultados de la empresa y para recabar antecedentes ante el SII u otros organismos públicos o privados, hasta por 3 años, contados desde la última transferencia de recursos de capital semilla.

VII. ASPECTOS VARIOS

7.1 Base de Datos

Los y las postulantes, al momento de ingresar el proyecto al sistema, autorizarán automáticamente a SERCOTEC para incorporar su proyecto y sus datos básicos a una base de datos para articular o gestionar apoyos al proyecto, ya sea a través de organismos públicos como privados, como así mismo la difusión de su proyecto y actividades a través de medios escritos y visuales.

7.2. Adquisiciones

Los bienes que se adquieran mediante el financiamiento de esta línea, como asimismo toda la información, innovaciones, procedimientos, planos y demás documentos relacionados, serán de propiedad del empresario(a), salvo que SERCOTEC disponga otra modalidad de adquisición o dominio, lo que se consignará en cada contrato en razón de sus características particulares.

7.3. Impuestos y Derechos

Todos los impuestos y derechos que se generen producto del contrato, serán con cargo del empresario(a).

7.4. Consultas

Las consultas relativas a estas Bases, deberán dirigirse a SERCOTEC, a través del portal www.sercotec.cl, sección "Asesoría en Línea", Categoría "Capital Semilla".

Del mismo modo, está disponible para consultas, la **Mesa de Ayuda del Gobierno de Chile para Emprendedores**, su número es **600 580 6000**