

PROGRAMA EN REFORMULACIÓN 2026

Ministerio MINISTERIO DE ECONOMIA, FOMENTO Y TURISMO
Servicio SERVICIO DE COOPERACION TECNICA
Programa Redes de Oportunidades de Negocios
Tipo Reformulación
Estado CALIFICADO
Código PI071620130003390
Calificación Objetado Técnicamente

Sección 1: Antecedentes

Código sistema

PI071620130003390

Nombre del Programa (420 caracteres)

Redes de Oportunidades de Negocios

Descripción del Programa (1.200 caracteres)

El programa se inició en el año 2009 y tiene como objetivo que cada MIPE beneficiaria logre obtener contactos de interés con los que pueda prospectar ventas y/o redes de colaboración. Además, la MIPE participante recibe asesoría técnica previo a su participación en una Rueda de Negocios para que, por ejemplo, pueda tener sus redes sociales actualizadas, catálogo de productos disponible (o muestras físicas) y presentación efectiva (pitch) para el día de la actividad. Estos elementos forman parte de un listado de actividades a preparar antes de la rueda de negocios. Los criterios de focalización de los beneficiarios responden al perfil de cliente, territorio, temática y sector productivo. El programa ha sido ejecutado desde el año 2009 con recursos propios de financiamiento.

Información contraparte operativa de la formulación del Programa

Servicio:	Servicio de Cooperación Técnica
Unidad responsable de la formulación del Programa:	Gerencia de Desarrollo Empresarial
Nombre responsable de la formulación del Programa:	Marcelo Dussert
Cargo:	Gerente de Desarrollo Empresarial
Teléfono del contacto:	224818500
Email de contacto:	marcelo.dussert@sercotec.cl

Información contraparte del programa

Nombre:	Pablo Morris
Cargo:	Profesional Unidad de Estrategia Institucional
Teléfono del contacto:	+56 2 2481 8523
Email de contacto:	pablo.morris@sercotec.cl

Información contraparte
DIPRES

Eje de acción del Programa

Crecimiento

Ámbito de acción del Programa	Fomento productivo
Asociar el programa con los objetivos institucionales (A1).	Descripción Mejorar la capacidad de gestión y creación de organizaciones asociativas para impulsar la integración de las mipes y cooperativas en encadenamientos cortos de valor
Si el Programa cuenta con información para la ciudadanía o usuarios informe el/los links. (Sitio web, portal de información y postulación, entre otros). (500 caracteres)	www.sercotec.cl
Señale el año de inicio de ejecución del diseño reformulado.	2025

Sección 2: Diagnóstico

Señale el **principal problema** público que el Programa abordará, **identificando la población** afectada. (500 caracteres)

Las MIPES no generan vínculos productivos y/o comerciales.
Se entenderá por vínculos productivos y/o comerciales a contactos formales que les permitan prospectar eventuales ventas, compras a proveedores y/o captación de socios.
Dentro de MIPES consideramos también Cooperativas.

Presente el diagnóstico del problema señalado anteriormente y **datos cuantitativos** que evidencien su vigencia en la actualidad, dimensionando la brecha generada por dicho problema. (2.500 caracteres)

En Chile, las MIPES no generan vínculos productivos y/o comerciales. Según datos de la Séptima Encuesta Longitudinal de Empresas 2024 (ELE-7):
El 20,9% de las MIPES han establecido asociaciones con distribuidores, 24,9% con proveedores y 36% con otras empresas para comercializar productos.
El 8,5% de las MIPES han establecido asociaciones con distribuidores, 12,7% con proveedores y 23,8% con otras empresas para promocionar productos.
El 6,4% de las MIPES han establecido asociaciones con distribuidores, 28,6% con proveedores y 7,5% con otras empresas para comprar insumos o materia prima.
El 2,4% de las MIPES han establecido asociaciones con distribuidores, 5,3% con proveedores y 8,5% con otras empresas para desarrollar nuevos productos.
El 2,2% de las MIPES han establecido asociaciones con distribuidores, 11,8% con proveedores y 9,4% con otras empresas para desarrollar o comprar tecnología.
El 2,1% de las MIPES han establecido asociaciones con distribuidores, 4,3% con proveedores y 14,2% con otras empresas para realizar transferencia tecnológica.
El 4,5% de las MIPES han establecido asociaciones con distribuidores, 11,6% con proveedores y 19,1% con otras empresas para contratar consultorías o asistencia técnica.
El 3,6% de las MIPES han establecido asociaciones con distribuidores, 9,8% con proveedores y 16,1% con otras empresas para realizar capacitaciones.
El nivel de asociación disminuye con el tamaño de la empresa. De las empresas grandes, un 36 % participó en algún tipo de asociación. Por el contrario, por parte de las micro, tan solo un 6 % lo hizo. Así, entre las micro y las pequeñas empresas, el problema se acentúa en las microempresas, pues el 87,83% son microempresas no participan en ninguna asociación porcentaje que alcanza el 81,54% en las pequeñas empresas.
En términos de competitividad, esta situación reduce significativamente la capacidad de las MIPES para adaptarse, innovar o responder a nuevas demandas. La falta de vínculos estratégicos impide la diversificación de canales, la adquisición eficiente de insumos y el aprendizaje a través de alianzas, lo que produce su baja productividad y escasa integración a cadenas de valor.

Señale la **fuentes** de dicha información (encuestas, referencias bibliográficas, etc.) entregando el respectivo link para acceder a ésta. (1.000 caracteres)

Encuesta EME VII,2023, Ministerio de Economía, Fomento y Turismo.
Servicio de Impuestos Internos (SII), www.sii.cl
Séptima Encuesta Longitudinal de Empresas 2024 (ELE-7)
Cardemil Wi, M. (2022, mayo 16). Las mipymes chilenas en el 2022 (Serie Minutas N.º 25-22). Biblioteca del Congreso Nacional de Chile.

¿El programa tiene un mandato por Ley a ser ejecutado y/o corresponde a una función relevante definida en marco legal institucional?

Si

Si la respuesta anterior es si, precise la Ley. (1.000 caracteres)

Sercotec es una corporación de derecho privado, con personalidad jurídica desde el año 1955, en el art.3 de su estatuto establece las funciones y su relación con el sector artesanal y la pequeña industria. Asimismo, en la Ley N° 20.416 se fijan normas para las empresas de menor tamaño del Ministerio de Economía y establece en su Art. N° 3 el rol de los servicios relacionados o dependientes en relación con el fomento productivo. Por otra parte, en el programa de Gobierno 2022-2026, una prioridad es la reactivación económica, promoviendo la participación laboral femenina, además se establece el fomento del emprendimiento femenino integrando un enfoque transversal de género en las políticas económicas, que se haga cargo de las brechas y barreras de género que hoy existen.

¿El programa cuenta con un mandato y monto definido por Ley?

No

Si la respuesta anterior es si, precise la Ley. (1.000 caracteres)

¿El problema afecta de modo particular a alguno de los siguientes grupos de población: **mujeres, pueblos indígenas, personas en situación de discapacidad, personas en situación de dependencia o condición migratoria?** (1.000 caracteres)

No

Más allá del mandato legal, explique por qué, desde el punto de vista de las políticas públicas, el Servicio debe participar en la solución de este problema (prioridad gubernamental, justificación de política pública, etc.). (1.000 caracteres)

En el programa de Gobierno 2022-2026, una prioridad es la reactivación económica, promoviendo la participación laboral femenina, además se establece el fomento del emprendimiento femenino integrando un enfoque transversal de género en las políticas económicas, que se haga cargo de las brechas y barreras de género que hoy existen.

Seleccione los ODS con los que se vincula el programa actualmente. OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE DE LA AGENDA 2030 (ODS):
Conjunto de objetivos globales adoptados por las Naciones Unidas en al año 2015 como un llamado universal para erradicar la pobreza, proteger el planeta y asegurar la

1 Fin de la pobreza: No

2 Hambre cero: No

3 Salud y bienestar: No

4 Educación de calidad: No

5 Igualdad de género: Sí

6 Agua limpia y saneamiento: No

7 Energía asequible y no contaminante: No

8 Trabajo decente y crecimiento económico: Sí

9 Industria, innovación e infraestructura: Sí

10 Reducción de las desigualdades: No

11 Ciudades y comunidades sostenibles: No

12 Producción y consumo responsables: No

13 Acción por el clima: No

prosperidad como parte de una nueva agenda de desarrollo sostenible (ONU, 2022).

Identifique las **principales causas** del problema, explicando brevemente las razones que llevan a concluir la existencia de un vínculo con el problema principal. Presente datos cuantitativos que avalen la existencia de este vínculo, identificando la fuente

14 Vida submarina: No
15 Vida de ecosistemas terrestres: No
16 Paz, justicia e instituciones sólidas: No
17 Alianzas para lograr los objetivos: No

Causa (150 caracteres)	Respalde el vínculo con el problema con datos cuantitativos que avalen la relación con el mismo (1.000 caracteres)
MIPEs tienen una baja preparación técnica y comercial que les dificulta establecer vínculos efectivos con clientes, proveedores y otras MIPEs.	Según EME-5 (2018), el 20,5% de los microempreendedores se ha capacitado en los últimos 5 años. De éstos, solo el 15,9% lo hizo sobre ventas, marketing o comercialización. Según la Radiografía del Emprendimiento (ASECH, 2023), solo el 22% aplica estrategias colaborativas y el 56% no sabe cómo hacerlo. El 71% no sabe usar plataformas como marketplaces B2B, ferias virtuales o redes como LinkedIn (País Digital, 2023). Según la EME-7 (2023), el 68,5% de microempresas formales no ha recibido capacitación en su actividad económica, y un 18,4% no sabe dónde acudir para capacitarse. Además, el 65,3% trabaja solo/a, sin colaboración, lo que restringe el aprendizaje colectivo y el desarrollo de habilidades de vinculación. Según el modelo de Capital Social de Nahapiet y Ghoshal (1998), la falta de conocimientos para establecer vínculos efectivos limita la posibilidad de que las MIPEs generen relaciones económicas sostenidas con clientes, proveedores u otras MIPEs.
MIPEs tienen un bajo acceso a espacios de vinculación con grandes empresas, compradores y/o proveedores.	Según ELE-7 (2024) el 84,53% de las MIPEs señala que no participa en ningún tipo de asociación, por lo tanto, no cuentan con espacios de vinculación con otras empresas. Según modelo de Redes Empresariales de Håkansson y Snehota (1995) Las empresas no operan de forma aislada, sino como parte de redes de relaciones interdependientes con clientes, proveedores, competidores e instituciones. El valor y desempeño de una empresa depende de su capacidad para construir, mantener y activar vínculos significativos dentro de estas redes.

Mencione los **principales efectos** del problema en la población afectada. Presente datos cuantitativos que avalen la relevancia del efecto descrito, identificando la fuente

Efecto o consecuencias negativas del problema en la población afectada (150 caracteres)	Alcance del efecto si no se implementa el programa y datos cuantitativos que permitan dimensionar la relevancia (1.000 caracteres)
Pérdida de participación de la MIPE en el mercado	Según los registros anuales de ventas registrados por el SII, la participación de la MIPE ha ido cayendo en el tiempo. El año 2005 se registra una participación del 9,67% de participación en las ventas nacionales totales y el año 2023 un 7,11%. En términos reales, la participación porcentual de la MIPE ha disminuido en un 2,56% (SII, 2023). Según datos de SII, en 2019 las Mipes aportaron el 17% del PIB. Cifras más recientes (noviembre de 2024) indican que las Mipes aportan aproximadamente el 13% del PIB. Aunque no hay datos específicos detallados para cada año entre 2020 y 2024, se puede inferir que su contribución al PIB se ha mantenido a la baja durante los últimos años. En mercados donde existen asimetrías de información, capacidades o recursos, las empresas más pequeñas enfrentan barreras estructurales que limitan su acceso a clientes, proveedores y redes comerciales. (Stiglitz, 1989).
Baja competitividad de las MIPE	Las grandes empresas reúnen en el año 2023 el 1,4% del Universo y el 88% de las ventas, las microempresas representan el 78,3% de las MIPES y el 1,5% de las ventas totales. (SII,2023). Según EME 7, 2023. 1.040.819 (52,6 %) de las MIPES reportaron ganancias mensuales de hasta un salario mínimo. Además, las empresas que operan de forma aislada y sin vínculos comerciales formales tienen una productividad laboral un 60% más baja que aquellas integradas en redes de colaboración o cadenas de valor. Si no se fortalecen sus capacidades relacionales y comerciales mediante asistencia técnica y acceso a espacios estratégicos (como ruedas de negocios), las MIPES continuarán siendo estructuralmente poco competitivas, afectando su permanencia en el mercado y su posibilidad de escalar. (Teece, Pisano & Shuen, 1997).

Indique concretamente en qué consiste la reformulación (ej.: incorporación de nuevos enfoques, incorporación de nuevos componentes, cambios en la estrategia de intervención, cambios en los criterios de focalización, etc.). (2.000 caracteres).

Le reformulación se debe a la necesidad de presentar a evaluación ex ante el programa por primera vez y así regularizar los programas de Sercotec. En este sentido, se presentarán de manera separada los Programas Promoción y Canales de Comercialización y por otra parte Redes de Oportunidades de Negocios.

Sección 3: Población del Programa

3.1 Caracterización de la población

Caracterice la población potencial que corresponde a la población que presenta el problema público identificado en el diagnóstico. (1.500 caracteres)

La población potencial del programa la conforman micro y pequeñas empresas (MIPes) de Chile con iniciación de actividades en el Servicio de Impuestos Internos (SII).

Estime la **población potencial**, que corresponde a la población que presenta el problema público identificado en el diagnóstico y su unidad de medida

Número	Unidad
1.157.151	empresas

Si la **unidad de medida** corresponde a "unidades", precise a qué se refiere con ello. (50 caracteres)

Señale **cómo se estimó** (metodología) y **qué fuentes de datos se utilizó** para cuantificar la población potencial. (1.000 caracteres)

La población potencial la conforman Micro y pequeñas empresas (MIPes) de Chile con iniciación de actividades en el Servicio de Impuestos Internos (SII), que según los registros del SII al año 2023 (última publicación) ascienden a 1.157.151 empresas.

Indique si el programa se define como universal, esto es que la población objetivo es igual a la población potencial, y por ello no aplican criterios de focalización. En otras palabras, que no existen restricciones al acceso.

No

Justifique por qué no aplica para este programa definir criterios de focalización que permitan identificar la población objetivo. (800 caracteres)

Caracterice la población objetivo que corresponde a aquella parte de la población potencial que cumple los criterios de focalización. (1.500 caracteres)

La población objetivo del programa la conforman micro y pequeñas empresas (MIPes) de Chile con iniciación de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos (SII), con ventas entre 200 y 2.400 Uf al año las cuales generan menos vínculos productivos y/o comerciales, de aquellos rubros atendidos históricamente por Sercotec exceptuando los siguientes: agricultura, luz, agua, gas, educación, administración pública, servicios financieros e inmobiliarios. Además MIPes que no han recibido capacitación en ventas, marketing o comercialización, y, que además, cumplan con los requisitos de admisibilidad del programa: no tener deudas laborales ni tributarias morosas, no haber sido condenadas por prácticas antisindicales, en el caso de empresas personas naturales, el titular no debe figurar en el Registro Nacional de Deudores de Pensiones de Alimentos, no tener sanciones vigentes ni rendiciones pendientes asociadas a proyectos financiados por Sercotec.

Estime la **población objetivo** (aquella parte de la población potencial que cumple los criterios de focalización definidos anteriormente).

Número
286.207

Defina la o las variables y criterios de **focalización utilizados para identificar la población objetivo**, teniendo presente que al menos uno de estos criterios de debe permitir discriminar si la población efectivamente presenta el problema principal identificado en el diagnóstico

Variable	Criterio	Medio de verificación
Nivel de ventas de la empresa	Las empresas deben presentar ventas entre 200 y 2.400 UF, acreditadas al año anterior a la postulación.	Información de nivel de ventas acreditadas ante SII
Sector Productivo	Corresponde a los micro y pequeños empresarios que se desempeñan en los sectores económicos que históricamente ha atendido SERCOTEC.	Planificación Operativa Regional en base a información de SII.
Barreras para generar contactos	Autodeclaración de si la MIPE enfrenta barreras para generar vínculos productivos o comerciales por falta de capacitación en comercialización, marketing, o por bajo acceso a espacios de vinculación	Formulario de postulación de Sercotec
Requisitos de admisibilidad	cumplimiento de los requisitos establecidos en el Reglamento o bases de convocatoria, que deberá cumplir la MIPE seleccionada para acceder al beneficio.	Información de deuda fiscal de TGR. Certificado de antecedentes laborales y previsionales de la DT y Sistema de Postulación de Sercotec, registro Nacional de Deudores de Pensión de Alimentos.

Señale **cómo se estimó** (metodología) y **qué fuentes de datos se utilizó** para cuantificar la población objetivo (1.000 caracteres)

La estimación de la población objetivo se realizó considerando la cantidad de micro y pequeñas empresas en Chile al año 2023 (1.157.151). De ellas, el porcentaje de empresas que cumplen con el nivel de ventas de 200 a 2.400 UF al año (0.446), porcentaje de empresas que cumplen con la variable sector productivo (0.686), porcentaje de MIPes que no han recibido capacitación en ventas, marketing o comercialización durante los últimos 5 años (0.967), y porcentaje de empresas que cumplen con los requisitos de admisibilidad respecto al total de postulantes: sin deudas tributarias, previsionales y/o de pensión de alimentos (0.88) y sin rendiciones pendientes con Sercotec (0.95).

El próximo año, ¿el Programa atenderá a toda la población objetivo identificada anteriormente o sólo a una parte?

El Programa atenderá parte de la población objetivo y la entrega de beneficios será gradual a través de los años.

Describe la población beneficiaria del programa (1.500 caracteres)

MIPes con el nivel de ventas de 200 a 2.400 UF al año y que operan en sectores productivos que históricamente atiende Sercotec, exceptuando los siguientes: agricultura, luz, agua, gas, educación, administración pública, servicios financieros e inmobiliarios. MIPes que no han recibido capacitación en negociación, ventas o gestión de redes en los últimos 3 años y que, además, no han generado nuevos vínculos con clientes ni proveedores en los últimos 12 meses además no presentan deudas tributarias, y/o laborales-previsionales y/o de pensión alimenticia ni tampoco rendiciones pendientes con Sercotec. Pueden pertenecer a cualquiera de las 16 regiones del país.

Señale los **criterios de priorización**, esto es aquellos criterios que permiten ordenar el flujo de beneficiarios dentro de un plazo plurianual, determinando en forma no arbitraria a quiénes se atiende antes y a quiénes después. (1.000 caracteres)

1. Postulan según oferta publicada en cada región o en Nivel Central.
2. La postulación se hace hasta completar los cupos ofertados.
3. Luego se evalúan los criterios de admisibilidad.
4. Validación de pertenencia a los rubros que atiende SERCOTEC
5. Revisión del formulario de postulación, identificando al menos un elemento que impide generar contactos formales para prospectar eventuales ventas, compras a proveedores y/o captación de socios.
6. Evaluación de Comité de Evaluación Regional (CER), considerando criterios de priorización como: territorio (nacional/regional), sector (turismo, compras públicas, otros) o perfil de clientes (personas de sexo registral femenino, rango etario, etc), variables adicionales a las de focalización indicadas anteriormente y no forman parte de la cuantificación metodológica de la población objetivo.
7. El CER elaborará la lista final de beneficiarios según presupuesto. Ante igualdad de puntaje, se escogerán empresas representadas por mujeres.

Cuantifique **la población beneficiaria**, que corresponde a aquella parte de la población objetivo que cumple los criterios de priorización y que el programa planifica atender en los próximos 4 años

2026	2027	2028	2029
517	600	600	600

¿El programa cuenta con cupos preestablecidos de atención?

Si

Criterios de egreso: Explique los criterios en base a los cuales se determinará que un beneficiario se encuentra egresado del Programa. (1.000 caracteres)

La MIPE beneficiaria con ventas de 200 a 2.400 UF al año debe cumplir el proceso de evaluación y ejecutar las actividades relacionadas con participación en Ruedas de Negocio desde el inicio a la finalización. Se considerará dentro de la ejecución, la asesoría técnica previa, para que, por ejemplo, pueda tener sus redes sociales actualizadas, catálogo de productos disponible (o muestras físicas) y presentación efectiva (pitch) para el día de la actividad.

El beneficiario completa su participación y egresa cuando haya completado la actividad por la cual resultó seleccionado y haya entregado la documentación correspondiente para el cierre administrativo (cartas de compromiso, encuesta de satisfacción u otra, según convocatoria).

Una MIPE de forma excepcional podría ser beneficiaria nuevamente una vez egresada, considerando que se deba a completar cupos de una actividad determinada, o características propias de la MIPE postulante, que la hacen necesaria en una actividad particular.

Indique en cuántos meses/años promedio egresarán los beneficiarios del Programa. En caso de que el programa no tenga un hito de egreso, justifique brevemente (1.000 caracteres)

1,00 MESES

¿Pueden los beneficiarios acceder más de una vez a los beneficios que entrega el Programa?

Si

En caso de respuesta afirmativa, explique las **razones** por las cuales un **beneficiario puede acceder más de una vez** a los beneficios que entrega el Programa. (1.000 caracteres)

En casos excepcionales una MIPE puede acceder más de una vez al programa. Las razones son las siguientes: especificidad de la actividad, necesidad de ampliar cobertura o características propias de la MIPE postulante, que la hacen necesaria en una actividad particular. Esto estará eventualmente indicado en las bases de cada convocatoria.

Señale si el programa cuenta con un proceso de postulación para seleccionar a los beneficiarios. (500 caracteres)

Sí

Describa brevemente cuál es la ruta del usuario para acceder al programa, desde su postulación hasta la entrega del beneficio. (3.000 caracteres)

La ruta de la MIPE para acceder a programa se asocia con:

- 1.- Difusión de la actividad: la actividad del componente 1 o 2 se difunde a través de la página web de Sercotec o de cualquiera de los diferentes canales de comunicación de Sercotec que se determine, de acuerdo con la naturaleza de la actividad a realizar. La información puede hacerse llegar también a través del envío de correos electrónicos a las bases de datos del Servicio.
- 2.- Postulación: las MIPEs interesadas, completan un formulario de postulación a través de una plataforma web dispuesta por Sercotec para estos fines, de forma presencial o en el canal que se establezca para una convocatoria en particular y que permita sistematizar la información de los postulantes. Lo anterior deberá estar establecido en las bases de cada convocatoria, junto con un plazo de postulación acotado y que permita completar el proceso de evaluación, hasta la fecha de realización de la actividad a beneficiar. Sumado a lo anterior, serán de conocimiento del postulante aquellos requisitos o documentos necesarios para acceder al beneficio.
- 3.- Evaluación de admisibilidad: la dirección Regional de Sercotec, Nivel Central y/o el Agente Operador (AOS) a cargo de cada convocatoria realizará la verificación del cumplimiento de los requisitos establecidos en el Reglamento o bases de convocatoria, que deberá cumplir la MIPE seleccionada para acceder al beneficio.
- 4.- Aplicación de pauta de evaluación para el caso que corresponda: el AOS o Dirección Regional de Sercotec aplica la pauta de evaluación, calificando cada criterio establecido de acuerdo con lo indicado por cada MIPE en su formulario de postulación.
- 5.- Notificación de selección: posterior a la evaluación de admisibilidad y aplicación de la pauta indicada anteriormente, Sercotec o el AOS envía un correo electrónico indicando si la MIPE postulante es seleccionada, no seleccionada o queda en lista de espera.
- 6.- Ejecución de la actividad: La Dirección Regional de Sercotec o el Agente Operador, en forma particular o a través de una entidad contratada para estos fines, será la responsable de ejecutar la actividad en particular, ya sea una actividad del componente 1 o 2.
7. Cierre: una vez finalizada la actividad, la MIPE beneficiaria finaliza su participación en el componente en cuestión entregando la encuesta de satisfacción que aplica respecto al servicio recibido u otra documentación administrativa afín.

En virtud de los antecedentes provistos, se presenta la cobertura del Programa. (auto-llenado)	
Cobertura	2026
Sobre población potencial (población beneficiaria / población potencial)	0,04 %
Sobre población objetivo (población beneficiaria / población objetivo)	0,18 %

3.2 Sistematización del proceso de selección de beneficiarios

¿El Servicio cuenta con sistemas de registros que permitan identificar agregadamente a los beneficiarios (RUT, RBD, Datos de Contacto, etc.)? Si su respuesta es afirmativa, descríbalos (500 caracteres)	Si El servicio posee un sistema de información de clientes (mis datos), donde todo beneficiario al momento de inscribirse o postular debe registrarse o actualizar sus datos en él. La información que se registra en este sistema es: datos de contacto, RUT, ubicación geográfica, nivel educacional, entre otros.
Si existe un proceso de postulación a los beneficios del Programa ¿El Servicio cuenta con sistemas de registros que permitan identificar a los postulantes (RUT, RBD, Datos de Contacto, etc.)? Si su respuesta es afirmativa, descríbalos. (500 caracteres)	Si Existe un proceso de postulación, el cual se lleva a cabo, para estos efectos, a través de la página web de Sercotec, la que se entrelaza con la plataforma "Mis Datos" que dispone la institución para el ingreso de información.
¿Con qué otra información de caracterización de postulantes y beneficiarios cuenta el Programa? (Por ejemplo: sexo, edad, Región, categoría ocupacional, nivel socioeconómico, etc.). (500 caracteres)	El programa dispone de información de sexo, nivel educacional, sector económico. Ésta se encuentra centralizada y accesible a través de la plataforma Mis Datos la cual dispone la institución para registro de datos.
¿El Programa usa o utilizará el Registro Social de Hogares para caracterizar o seleccionar a sus beneficiarios?	No
¿El Programa cuenta con información de beneficiarios en el Registro de Información Social RIS?	No

Sección 4: Objetivos y Seguimiento

4.1 Resultados esperados del Programa

Indique el **fin del Programa**, entendido como el objetivo de política pública al que contribuye el Programa. (250 caracteres)

Contribuir al mejoramiento de la participación de las MIPES en el mercado

Indique el **propósito del Programa**, entendido como el resultado directo que el Programa espera obtener en los beneficiarios, una vez ejecutado. (250 caracteres)

Las MIPES generan vínculos productivos y/o comerciales.

Señale el **indicador de propósito** a través del cual se medirá el logro del propósito (entendido como un indicador asociado a la variable de resultado señalada en el propósito).

Indicador:	Porcentaje de MIPES que generan vínculos productivos y/o comerciales.
Fórmula de cálculo (numerador/denominador):	(Número de MIPES que generan vínculos productivos y/o comerciales en el año t/Número de MIPES que participan del programa en el año t)*100
Unidad de medida:	%
Dimensión: (eficiencia/economía/eficacia/calidad):	Eficacia
Periodicidad: (anual/semestral/trimestral)	Anual
Sentido de la medición: (Ascendente/Descendente)	Ascendente
Ámbito de control: (proceso/producto/resultado intermedio/resultado final)	Resultado Final

Señale el valor actual y esperado del **indicador**

Situación actual		Situación esperada con Programa reformulado
2024	2025	2026
0,00	0,00	0,00

Describa la metodología utilizada para obtener los valores del numerador y denominador del indicador, tanto para sus valores actuales como esperados. (1.500 caracteres)

El indicador se medirá a través de una encuesta aplicada al finalizar la intervención, en la que se consultará a cada MIPE participante si, como resultado del programa, obtuvo contactos con potenciales clientes, cotizaciones a nuevos proveedores, captación de socios y/o reuniones para posibles alianzas. El numerador corresponderá al total de MIPES que respondan afirmativamente al menos a una de estas acciones. Luego procede la sistematización de los datos por parte del encargado o encargada de la convocatoria, para que luego la contraparte nacional en Nivel Central de cada componente recopile la información obtenida por cada Dirección Regional y genere el indicador del Programa en el año.

Indique la o las fuentes de información desde donde se obtendrán los datos de las variables (numerador y denominador) que conforman el indicador de propósito y del indicador adicional, si corresponde. (500 caracteres)

Encuesta aplicada por el AOS al 100% de MIPes egresadas, al finalizar su participación en los componentes 1 y 2 en el año t. Ésta entregará los datos de MIPes que al menos formalicen un contacto que les permita prospectar eventuales ventas a nuevos clientes, compras a proveedores y/o captan socios, considerándose esto para obtener el dato del numerador. El dato del denominador se obtendrá del reporte nacional de MIPes participantes, correspondientes a Direcciones Regionales o nivel central.

Respecto de las fuentes de información mencionadas anteriormente ¿El Servicio cuenta con los medios que le permitan capturar la información necesaria para el (los) indicador (s) de propósito, en forma sistemática y oportuna? En caso de respuesta afirmativa, describa brevemente esos medios (encuestas, plataformas, recolección de datos en terreno, bases de datos, etc.) (500 caracteres). En caso de respuesta negativa, describa las acciones concretas, planificadas o en ejecución, para contar con dichos medios a partir del próximo año (500 caracteres).

Sí

La construcción de la información requerida por el indicador finaliza en ambos casos con la aplicación de una encuesta. La MIPE beneficiaria responde de manera física o a través de un formulario virtual. La encuesta contendrá datos de individualización de la empresa, satisfacción con el beneficio recibido y datos para la construcción del indicador del programa. Es decir, MIPes que prospectan eventuales ventas a nuevos clientes, compras a proveedores y/o conseguir socios en el año t.

Señale si los resultados de este indicador se pueden desagregar según las siguientes categorías:

Territorio

Señale la evidencia que le permitió definir la situación proyectada de los indicadores, detallando la forma en que se determinaron los valores entregados (información histórica o de programas existentes, metas institucionales, etc.). (1.000 caracteres)

La definición de la información proyectada del indicador se basa en datos históricos de programas ya existentes y que atienden a población similar a la objetivo de este programa.

¿El Programa tiene año de término?

No, el Programa tiene una duración indefinida.

(Sólo si marcó que el programa tiene año de término) Indique el **año de término** proyectado para el programa

0

Justifique la fecha de término del Programa, sea que se señaló un año de término o que se marcó como programa de duración indefinida. (1.200 caracteres)

El Programa no tiene considerada una fecha de término, debido a que la población objetivo es de un tamaño significativo y que no puede ser abordada en un corto o mediano plazo, además los problemas de las MIPES son cambiantes en el tiempo producto de los ciclos económicos y cambios tecnológicos que enfrentan.

Señale el año en el cual el programa logrará su plena implementación con los cambios propuestos en la reformulación e identifique hitos relevantes que permitan cuantificar resultados (intermedios y/o finales del programa)

0

4.2 Información de resultados esperados

Si corresponde, señale el **indicador adicional** que permita complementar la medición del propósito.

Señale el valor actual y esperado del indicador adicional.

Describa la metodología utilizada para obtener los valores del numerador y denominador del indicador, tanto para sus valores actuales como esperados (1.000 caracteres)

Indique la o las **fuentes de información** (institucionales u otras) de donde se obtendrán las variables que conforman el indicador de propósito identificado en la sección de resultados (500 caracteres)

Respecto de las fuentes de información mencionadas anteriormente ¿El Servicio cuenta con los medios que le permitan capturar la información necesaria para el (los) indicador (s) de propósito, en forma sistemática y oportuna? En caso de respuesta afirmativa, describa brevemente esos medios (encuestas, plataformas, recolección de datos en terreno, bases de datos, etc.) (500 caracteres). En caso de respuesta negativa, describa las acciones concretas, planificadas o en ejecución, para contar con dicha información a partir del próximo año (500 caracteres)

Si

Señale si los resultados de este indicador se pueden desagregar según las siguientes categorías:

Señale la evidencia que le permitió definir la situación proyectada de los indicadores, detallando la forma en que se determinaron los valores entregados (información histórica o de programas existentes, metas institucionales, etc.). (1.000 caracteres)

Sección 5: Estrategia y Componentes

5.1 Estrategia de intervención del Programa

Explique brevemente en qué consiste la **estrategia** de intervención del Programa, describiendo para cada programa, al menos los siguientes aspectos: a) la hipótesis causal de programa; b) las relaciones de causalidad que determinarían que los componentes propuestos son suficientes para lograr el propósito; c) la secuencia de participación, si corresponde, en que los/las beneficiarios/as accederán a los componentes, y cómo se asegura que al acceder a ellos se logra resolver el problema; d) señale si la estrategia de implementación contempla una etapa inicial como piloto. Adicionalmente, identifique si para la implementación del Programa se requiere la tramitación de un convenio de transferencia, reglamento, bases de licitación o concurso. (5.000 caracteres)

La estrategia de intervención de este programa consiste primero en la preparación técnica y comercial de las Mipés con el objetivo de aumentar sus capacidades para prospear ventas y generar vínculos comerciales sostenibles para que luego, en una segunda etapa, participen de Ruedas de Negocios que faciliten el contacto directo con compradores, proveedores y otros actores claves. Abordando así, de manera secuencial, las causas del problema de que las MIPES no generan vínculos productivos y/o comerciales.

El componente 1 responde a que las MIPES tienen una baja preparación técnica y comercial que les dificulta establecer vínculos efectivos con clientes, proveedores y otras MIPES. Antes de participar en una rueda de negocios, las MIPES seleccionadas serán capacitadas y acompañadas para construir o mejorar su pitch comercial, elaborar catálogos de productos o servicios, identificar necesidades de oferta y demanda, simular escenarios de negociación, establecer metas y focos para cada reunión, entre otros. Esta preparación permite maximizar el aprovechamiento de los encuentros, aumentando las probabilidades de que se concreten relaciones comerciales útiles.

Por su parte, el componente 2 responde al bajo acceso a espacios de vinculación y consiste en el diseño, convocatoria y realización de encuentros presenciales o virtuales donde las MIPES puedan conectarse directamente con empresas tractoras, compradores institucionales, proveedores relevantes y otros socios comerciales. Estas ruedas deben ser temáticas, territoriales o sectoriales, y contar con una lógica de emparejamiento que facilite conversaciones de valor.

Se espera que ambos componentes, en conjunto, permitan generar vínculos productivos y/o comerciales concretos, permitiendo que las MIPES establezcan relaciones formales de prospección comercial.

De esta manera, permiten transformar una experiencia puntual (participar en una rueda de negocios) en una acción comercial efectiva, con impacto medible en la generación de contactos, alianzas y ventas futuras.

El programa establece una ruta de participación obligatoria y secuencial, asegurando calidad técnica y pertinencia en cada etapa:

- Convocatoria y postulación:
Se publica una convocatoria abierta para MIPES con un nivel de ventas de 200 a 2.400 UF al año, especificando los sectores o territorios priorizados. Las empresas postulan completando un formulario que recoge antecedentes comerciales y de individualización.
- Evaluación y selección:
Se aplica una pauta técnica que considera la preparación inicial de la empresa, el ajuste con la rueda temática y la proyección de impacto. Las empresas seleccionadas avanzan al componente de preparación.
- Preparación para la rueda de negocios:
Las MIPES seleccionadas participan en un proceso formativo de corta duración (2 a 4 horas), con contenidos prácticos, asesoría especializada y simulaciones.
- Luego procede la participación en rueda de oportunidades de negocios:
Las MIPES acceden a la rueda organizada por el programa, con agendas de reuniones predefinidas y acompañamiento en terreno. Se promueve que cada empresa sostenga al menos 3 reuniones comerciales con potencial de continuidad.
- Cierre: Al término de la rueda, se aplica una encuesta para verificar si la empresa logró prospear ventas, identificar nuevos proveedores o establecer vínculos con posibles socios. Esta información alimenta el indicador principal del programa.

Proporcione evidencia de experiencias nacionales o internacionales exitosas que avalen la pertinencia de esta estrategia para la solución del problema principal identificado en el diagnóstico. (1.500 caracteres)

- SEBRAE Brasil – "Rodadas de Negócios"
El Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE) implementa ruedas de negocios sectoriales desde hace más de una década. Solo en 2022, más de 9.000 pequeñas empresas participaron en más de 100 eventos en todo Brasil, logrando acuerdos comerciales por más de USD 45 millones. La metodología de SEBRAE incluye formación previa, apoyo logístico y seguimiento post-evento.

- Encuentro Exportador (ENEXPRO) – ProChile (Chile, con foco internacional)
Incluye ruedas de negocios entre exportadores y compradores internacionales. En 2022, participaron más de 600 empresas chilenas, el 61 % de ellas MIPes, con más de 4.500 reuniones comerciales.

- Ruedas de Negocios MIPYME – ChileCompra
Conectan a MIPes con organismos públicos compradores. En 2023, participaron más de 1.200 empresas, generándose más de 4.000 reuniones comerciales. Se destaca que al menos el 30 % de los participantes concretó nuevas ventas o inscripciones en nuevos registros de proveedores. Además, se incorporó un módulo de preparación previa para que los proveedores mejoraran su presentación comercial ante compradores públicos.

La evidencia muestra que la participación en ruedas de negocios, cuando es acompañada por preparación técnica previa, mejora significativamente las probabilidades de establecer contactos comerciales útiles y sostenibles. Estas estrategias permiten que las MIPes accedan a redes comerciales a las que normalmente no por sí solas.

Mencione las **articulaciones** necesarias con otros programas, de la institución o de otras instituciones públicas o privadas. Indique cómo se operativizan (coordinan y controlan) dichas articulaciones y qué rol cumple cada parte involucrada. Además, señale si el Programa apalancará recursos financieros de fuentes externas (públicas o privadas). Finalmente, indique si para su implementación el Programa requiere la tramitación de un convenio de transferencia o bases de licitación. (1.500 caracteres)

A nivel regional, el programa es susceptible de complementarse con recursos provenientes del Fondo de Desarrollo Regional (FNDR). En cuyo caso, el mecanismo para operativizar las articulaciones son convenios de colaboración entre instituciones.

¿El programa se complementó con otro programa de su misma institución u otra?

Si

Complementariedad 1	Nombre de la institución 1	SERCOTEC
	Nombre del programa con que se complementa 1	Crece
	Tipo de complementariedad 1	Escalamiento de la oferta y/o derivación de beneficiarios
	Describa cómo se operativizó la complementariedad durante el año 2025 1	El programa se complementa para potenciar el crecimiento del negocio ya formalizado
Complementariedad 2	Nombre de la institución 2	SERCOTEC
	Nombre del programa con que se complementa 2	Centros de Desarrollo de Negocios
	Tipo de complementariedad 2	Entrega de bienes y/o servicios

	Describe cómo se operativizó la complementariedad durante el año 2025 2	El programa se complementa para acceder a asesorías especializadas para el funcionamiento del negocio
--	---	---

Con relación al propósito declarado del programa. ¿Este tiene como propósito u objetivo principal avanzar hacia la garantía del pleno ejercicio de la autonomía y los derechos de las mujeres y niñas, superando las desigualdades de género?	b) El programa no tiene como propósito contribuir a la igualdad de género, pero sus actividades o medidas tienen un efecto positivo en este ámbito (Indirecto)
---	--

Solo si en la pregunta anterior selecciona b); detalle las actividades o medidas indirectas que el programa planifica implementar (2.000 caracteres)	En primer lugar, el componente preparación para la Rueda de Negocios, contempla actividades de capacitación y asistencia técnica que abordan habilidades comunicacionales, diseño de oferta comercial, preparación de pitch y desarrollo de fichas de productos. Estas acciones tienden a beneficiar de manera significativa a mujeres emprendedoras, quienes, según la EME-VII (2023) presentan menores niveles de acceso a formación técnica y redes empresariales formales que sus pares hombres. Al generar condiciones de aprendizaje accesibles, adaptadas territorialmente y con lenguaje claro, el programa reduce las brechas de entrada que muchas mujeres enfrentan para participar en espacios comerciales estratégicos. Por otra parte, el componente Ruedas de Oportunidades de Negocios incorpora prácticas inclusivas en la convocatoria y difusión, mayor puntuación en evaluación de empresas lideradas por mujeres, o criterios de desempate para garantizar que al menos un porcentaje representativo de las participantes en las ruedas sean lideradas por mujeres. Si bien no se establece un cupo fijo, la aplicación de criterios de representatividad promueve activamente su visibilidad y acceso a redes de compradores y proveedores, normalmente limitadas por dinámicas de género en el mundo empresarial. Finalmente, ambas líneas del programa contribuirán indirectamente a elevar la competitividad de MIPes lideradas por mujeres, al mejorar su preparación técnica y su capacidad para generar contactos comerciales formales. Este fortalecimiento, aunque no declarado como objetivo central, se alinea con los principios de igualdad de oportunidades y empoderamiento económico que deben permear toda política pública con enfoque de desarrollo inclusivo.
--	--

Solo si seleccionó a) o b) en la preguntar anterior; Seleccione el tipo de derecho al que el programa contribuye en mayor medida, ya sea a través de su propósito o de las acciones u medidas que se espera implementar (este campo es aplicable a aquellos programas que seleccionaron "Directo" o "Indirecto")	Derechos económicos
--	---------------------

5.2 Componentes: Describa brevemente el bien y/o servicio que se provee a través del componente (ej.: becas, asesorías, subsidios, capacitación, etc.), señalando características técnicas, tiempo de duración o ejecución, y montos máximos o mínimos, si corresponde. (1500 caracteres)

Componente 1	
Nombre del componente, identificando claramente el bien o servicio que se entrega (200 caracteres)	Preparación para Rueda de Negocios

Unidad de medida de producción (100 caracteres)	Número de MIPes que acceden a preparación para Rueda de Negocios
Tipo de beneficio	Asesorías Técnicas
Beneficio específico	Asesoría en Fomento Productivo
Señale la causa o causas a la que este componente contribuye en mayor medida de acuerdo con las identificadas en el diagnóstico del programa (150 caracteres)	MIPes tienen una limitada preparación técnica y comercial que les dificulta establecer vínculos efectivos con clientes, proveedores y otras MIPes.
Describa brevemente el componente, identificando cuál es el bien o servicio provisto al usuario final (ej.: becas, asesorías, subsidios, capacitación, etc.). (500 caracteres)	La MIPE recibe asesoría técnica previo a su participación en una Rueda de Negocios para que tenga sus redes sociales actualizadas, catálogo de productos disponible (o muestras físicas) y presentación efectiva (pitch) para el día de la actividad, entre otros aspectos. El objetivo de esta acción es que la MIPE participante optimice sus recursos materiales y de discurso, y logre un diálogo fluido con actores de su interés. Esta asesoría es financiada en un 100% por Sercotec. La implementación se realiza en las regiones o desde el nivel central, preferencialmente virtuales y con una duración estimada de 2 a 4 horas (una sesión), realizadas por un relator vinculado al tema de la jornada y deben ser grupales.
Describa brevemente la modalidad de producción del componente (ej.: fondo concursable, asignación directa, subsidio a la demanda, etc.). (500 caracteres).	La modalidad de producción es ventanilla abierta durante todo el año hasta que se completen los cupos ofrecidos para beneficiarios/as y lista de espera, según coberturas anuales previa publicación en sitio web o invitación vía e-mail de Sercotec. La asesoría técnica puede ser ejecutada a través de un consultor privado licitado o convenio marco, o por un Agente Operador asignado por Sercotec quien contrata a un tercero. Quienes acceden a componente 1 luego lo hacen al componente 2.
El componente es ejecutado por el Servicio	Si
Señale los actores relevantes que participan en el proceso de provisión del componente (agentes operadores intermediarios, ONGs, consultores, municipios, etc.), identificando, si corresponde, mecanismos de rendición de cuentas. (400 caracteres)	Direcciones regionales y Gerencia de Desarrollo Empresarial de Sercotec, Agentes Operadores de Sercotec, micro y pequeñas empresas y cooperativas participantes. La rendición de cuentas se hace en base a informes técnico-financieros de los prestadores de servicios y/o Agentes Operadores, supervisados por las contrapartes técnicas de Sercotec, según protocolos de rendiciones del servicio.

Componente 2	
Nombre del componente, identificando claramente el bien o servicio que se entrega (200 caracteres)	Ruedas de oportunidades de negocios
Unidad de medida de producción (100 caracteres)	Número de MIPES participantes en Ruedas de negocios
Tipo de beneficio	Asesorías Técnicas
Beneficio específico	Asesoría en Fomento Productivo
Señale la causa o causas a la que este componente contribuye en mayor medida de acuerdo con las identificadas en el diagnóstico del programa (150 caracteres)	MIPes tienen un bajo acceso a espacios de vinculación con grandes empresas, compradores y/o proveedores.

Describa brevemente el componente, identificando cuál es el bien o servicio provisto al usuario final (ej.: becas, asesorías, subsidios, capacitación, etc.). (500 caracteres)	Actividad para que la MIPE negocie y dialogue con posibles proveedores, socios o clientes en un espacio físico o virtual de reunión breve. Con ello, tendrá a su disposición una oferta de posibles reuniones, de acuerdo con su interés, modalidad de producción, clientes o público objetivo. El objetivo es que cada MIPE beneficiaria obtenga contactos de interés con los que pueda prospectar ventas y/o redes de colaboración. La actividad es financiada en un 100% por Sercotec. La implementación se realiza en las regiones o desde el nivel central.
Describa brevemente la modalidad de producción del componente (ej.: fondo concursable, asignación directa, subsidio a la demanda, etc.). (500 caracteres).	La modalidad de producción es ventanilla abierta durante todo el año hasta que se completen los cupos ofrecidos para beneficiarios/as y lista de espera, según coberturas anuales previa publicación en sitio web o invitación vía e-mail de Sercotec. La actividad puede ser ejecutada a través de un consultor privado licitado o convenio marco, o por un Agente Operador asignado por Sercotec quien contrata a un tercero. Para acceder al componente 2 se debe haber participado del componente 1.
El componente es ejecutado por el Servicio	Si
Señale los actores relevantes que participan en el proceso de provisión del componente (agentes operadores intermediarios, ONGs, consultores, municipios, etc.), identificando, si corresponde, mecanismos de rendición de cuentas. (400 caracteres)	Direcciones regionales y Gerencia de Desarrollo Empresarial de Sercotec, Agentes Operadores de Sercotec, micro y pequeñas empresas y cooperativas participantes. La rendición de cuentas se hace en base a informes técnico-financieros de los prestadores de servicios y/o Agentes Operadores, supervisados por las contrapartes técnicas de Sercotec, según protocolos de rendiciones del servicio.

5.3 Nivel de producción: Señale el nivel de producción de cada componente, dato que debe ser consistente con la población beneficiaria 2026 y con las estimaciones de gasto

Componentes	Unidad de medida de Producción	2026
Preparación para Rueda de Negocios	Número de MIPES que acceden a preparación para Rueda de Negocios	442
Ruedas de oportunidades de negocios	Número de MIPES participantes en Ruedas de negocios	442

Sección 6: Uso de Recursos

6.1 Estimación de gastos

Señale los gastos totales del Programa

Componentes		2026 (miles de \$)
Preparación para Rueda de Negocios	Total Componente	144.305
Ruedas de oportunidades de negocios	Total Componente	144.305
Gasto administrativo (*)		21.390
Gasto total		310.000

Gasto por beneficiario

Indicador Programa	Año 2026 (miles de \$ / beneficiario)
	599,61

Señale la(las) asignación(es) presupuestaria(s) con las que financia o se financiaría el programa (en caso de ser un programa nuevo, indique la asignación donde se solicitan nuevos recursos en la Solicitud Total 2026 = petición total + instancia excepcional)	(pe: 24-01-126-001)
--	---------------------

Gastos por unidad de producción de componente

Componentes	Año 2026 (miles de \$ / unidad de componente)
Preparación para Rueda de Negocios	326,48
Ruedas de oportunidades de negocios	326,48

Porcentaje de gastos administrativos o no asociados directamente a la provisión de los componentes del Programa

Indicador gasto	Año 2026 (Estimado)
	6,90 %

Detalle qué incluyen los gastos administrativos del Programa estimados especificando por cada subtítulo y si se establecen por glosa presupuestaria u otro tipo de normativa. (1000 caracteres)	El gasto administrativo considera gasto en subtítulo 24.
--	--