



MEMORIA INSTITUCIONAL

2021



Datos obtenidos del 01 enero al 31 de diciembre de 2021

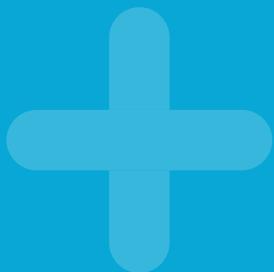




MEMORIA INSTITUCIONAL 2021

Datos obtenidos del 01 enero al
31 de diciembre de 2021





*"Tienes que
soñar antes que
tus sueños se
hagan realidad"*

ÍNDICE



Carta del Presidente	5
Carta de la Directora	6
Áreas de Apoyo	7
¿Quiénes Somos?	10
Propósito	11
Misión, Visión y Valores	12
¿Qué Hacemos?	13
Enfoques de trabajo	14
Equipos de Trabajo	15
Proyectos de Construyendo Mis Sueños	25
Centros de Negocios Sercotec	43
Estados Financieros	60

CARTA DEL PRESIDENTE

Partimos sabiendo que el 2021 sería un año complejo por las secuelas que nos siguen afectando tras la pandemia del COVID-19 pero nos llenamos de aprendizajes y experiencias que nos permitieron seguir en marcha con nuevos desafíos.

En términos de gestión, 2021 marcó un hito importante, ya que nos despedimos de la operación de los Centros Sercotec de Estación Central y Las Condes, tras casi 6 años de trabajo en el territorio y con un equipo humano muy querido y apreciado por todos. Esto fue un golpe duro. Pero así como ellos partieron, también acogimos con mucha gratitud al Centro de Marga Marga, en la V Región y la renovación de los centros de San Bernardo y Maipú.

Así mismo, desarrollamos nuevos proyectos y alianzas que busca-

ban potenciar a emprendedores pero con una mirada más completa e integral y que incorpore el plano digital. Entre ellos destacamos FÉNIX DIGITAL, EMPRENDE BIEN, ENERGÍA DE MUJER, y un proyecto que sumó ponentes internacionales muy reconocidos en Latinoamérica como lo fue REINVÉNTATE EN DIGITAL y la tienda física de emprendedores EMPORIO EMPRENDEDOR en Mallplaza Los Dominicos.

Sabemos que tendremos muchos retos nuevos que asumir pero quiero agradecer a todos en CONSTRUYENDO MIS SUEÑOS por su dedicación y esfuerzo durante este año aún marcado por la pandemia. Alcanzamos nuestros objetivos propuestos para el año 2021 y brindamos a los emprendedores no solo el empuje que necesitan sino esa mano amiga que los sigue acompañando con mucho cariño.



**FERNANDO
ORDÓÑEZ**

Presidente del Directorio
Construyendo Mis
Sueños

CARTA DE LA DIRECTORA



**SOLSIRÉ
GIAVERINI**
Directora Ejecutiva
Construyendo Mis
Sueños

Sigue siendo un año de tiempos bastante complejos para el sector de la microempresa, y junto a esto, no solo ellos se han visto afectados, sino también nosotros como la organización pequeña que somos.

Pero como todo emprendedor, que se caracteriza por ser resiliente y luchador, hemos logrado de a poco mantenernos y seguir apoyando a muchos. Hemos aprendido a tomar mejores decisiones, reinventando nuestros programas y proyectos; y más que nada aprendimos, a pasar de lo presencial a lo online; digitalizado muchos de nuestros proyectos y potenciando los que teníamos en proceso bajo esta modalidad.

Aprendimos a organizar mejor nuestros tiempos, a ser más

empáticos como organización y como personas. No ha sido fácil, pero seguimos en este proceso de aprendizaje que sabemos nos consolida mucho más como organización. Porque en lugar de ver el vaso medio vacío, lo vemos medio lleno, con un sin fin de oportunidades que podemos generar y conseguir para el beneficio de los demás.

No cambiamos la meta, solo vimos un poco más allá para buscar nuevos caminos que sigan funcionando y nos permitan cumplir con nuestro propósito de Contribuir al desarrollo y transformación de las personas, mejorando sus oportunidades y calidad de vida, impulsándolos a alcanzar sus sueños.

ÁREAS DE APOYO

Proyectos

Milenne Grimau

Es sabido que la pandemia causó impactos negativos en todo ámbito en la población mundial, afectando la calidad de vida de muchas personas y el crecimiento económico de los países. Durante el año 2021 se percibieron con fuerza estos impactos en la economía de nuestro país, afectando principalmente a las empresas más vulnerables. Es por ello que desde el área de Proyectos se diseñaron nuevos programas para contribuir a reimpulsar a las micro y pequeñas empresas, fomentando el desarrollo de emprendimientos sustentables y que aporten a la economía mediante la generación de ventas, empleos, entre otros, con foco en la transformación digital fomentando la incorporación de tecnología a través de los programas Reinvéntate en Digital y Fénix Digital; robusteciendo los programas Energía de Mujer y

Pasos en apoyo a emprendimientos liderados por mujeres porque sabemos que las brechas y desventajas de las micro y pequeñas empresas se profundizan cuando la emprendedora es mujer; fortaleciendo los espacios colaborativos de comercialización para nuestros emprendedores a través de Emporio Emprendedor y Elige-po.cl, y manteniendo los Centros de Negocios de los territorios de San Bernardo y Maipú, ampliando nuestra intervención hacia la Región de Valparaíso con los Centros de Marga Marga y Aconcagua. Todo lo anterior alcanzado gracias a un gran equipo de trabajo, altamente comprometido, que con mucho talento, pasión y cariño contribuyen a cumplir los sueños de emprendedores/as.



Comunicaciones

Johanna Montalván



Desde el área de Comunicaciones nos tocó reinventarnos, reinventar nuestro equipo humano y nuestros contenidos. De esta manera pudimos abastecer desde nuestros canales internos y externos la llegada de información a nuestros beneficiarios y colaboradores de manera mucho más atingente y cercana. Un gran apoyo fue el fortalecernos con los/las líderes de áreas, proyectos y sus aliados para que nuestros mensajes tengan mayor impacto y conversen claramente con las necesidades que por la pandemia o sus secuelas, todos atravesamos. Se generaron además varias instancias de bienestar en general para nuestros equipos internos para fortalecerlos y pese al miedo, invitarlos a volver paulatinamente a sus lugares

de trabajo; así mismo, se elaboraron varias actividades online para fortalecernos como equipo, ser más empáticos y esto mismo poder transmitirlo a nuestros beneficiarios. Además se instauró el bienestar emocional como parte de los programas y proyectos haciéndolos así, no solo una instancia de aprendizaje sino también un espacio de calidez y calidad integral para cada uno de nuestros emprendedores.

Recursos Humanos

Jennyfer Olivares

El 2021, fué un año marcado por la pandemia, año de cambios, adaptación, desafíos, por lo que el área de gestión de personas continuó y reforzó el trabajo iniciado en el 2020, de contención emocional para los equipos y se reforzaron instancias de interrelación como lo es el Construyendo en Línea y los reconocimientos al Colaborador del mes. Así mismo, se ejecutaron algunos cursos orientados a reforzar el área de salud y bienestar en los colaboradores, como fueron las capacitaciones de Manejo de Emociones, Control de Riesgo en Teletrabajo, Investigación de Accidentes y adicionalmente, en el área de prevención se realizó junto a la Mutual de Seguridad el Programa de Prevención de Riesgos en teletrabajo para la Corporación. Se trabajó en procesos de coaching para equipos de Alto Desempeño, se consolidó el uso de la plataforma BUK para la gestión

integral de Recursos Humanos y se avanzó en la detección de necesidades de formación para el desarrollo de planes de capacitación de los colaboradores. Así mismo, se actualizó reglamento interno y protocolo covid, para preparar los espacios de retorno gradual al trabajo presencial para fines del 2021 e inicios del 2022.



¿QUIÉNES SOMOS?



Construyendo Mis Sueños, es una organización sin fines de lucro que nace en el año 2002 como un proyecto académico de estudiantes de Ingeniería Industrial de la Universidad de Chile, que tienen la finalidad de apoyar y mejorar la competitividad de emprendedores y empresas de menor tamaño.

Desde sus inicios ha contribuido a la formación integral de los estudiantes de la Universidad de Chile y a la vinculación de la universidad con la comunidad. En el año 2007 pasa a ser un programa formal de la Escuela de Ingeniería y Ciencias y para el 2014 se convierte en una corporación de derecho privado al alero de la Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas de la Universidad de Chile.

En marzo de 2015, empezamos la operación del Centro SERCOTEC de San Bernardo y en 2016, Construyendo Mis Sueños fue nombrado operador de los Centros de Maipú, Las Condes y Estación Central.

Estos dos últimos dejaron de ser parte de los centros que operamos ya que se cumplió su convenio de administración en Octubre/Nov del 2021 pero seguimos participando por la licitación de nuevos centros SERCOTEC de la V Región.

Desde el 2018 nos adjudicamos nuevos proyectos, realizamos asesorías especializadas y desarrollamos metodologías de trabajo que aporten a los emprendedores y siempre alineadas a nuestros objetivos para de esta manera cumplir con el apoyo a mipes y emprendedores, generando vinculaciones entre ellos y el territorio e investigación pertinentes.

El 2020 nos reinventamos digitalmente para seguir con nuestro foco de apoyo emprendedor dado la crisis ocasionada por el



**CONSTRUYENDO
MIS SUEÑOS**

COVID-19 y las restricciones que nos afectaron tanto a nosotros como a los miles de beneficiarios que son parte de nuestros programas y además enfatizamos nuestro portafolio de servicio en programas y proyectos más responsable; con enfoque de género, inclusión y productores locales.

conoce más



www.construyendomissuenos.cl



En Construyendo Mis Sueños queremos...

Contribuir al desarrollo y transformación de las personas, mejorando sus oportunidades y calidad de vida, impulsándolos a alcanzar sus sueños.



MISIÓN

Diseñar, desarrollar y transferir herramientas y programas que permitan apoyar el emprendimiento y el sector de la micro y pequeña empresa en Chile con especial énfasis en aquellas personas, familias, grupos y comunidades que viven en condiciones de vulnerabilidad social.



VISIÓN

Convertirnos en referentes en el desarrollo de las empresas de menor tamaño, logrando un real impacto económico y social.

VALORES

AMOR *pasión*
EXCELENCIA *calidad*
Diversidad **LIBERTAD**
Pluralismo **DE EXPRESIÓN**
RESPONSABILIDAD SOCIAL

¿QUÉ HACEMOS?



Apoyo a MIPES y emprendedores(as):

- Operación de 4 Centros de Negocios de SERCOTEC. Asesorando a más de 2.500 micro y pequeñas empresas. Capacitado a más de 30.000 emprendedores a lo largo de los más de 1.500 eventos realizados en diferentes áreas de especialidad.
- Programa "Desarrolla tu capacidad exportadora" logrando capacitar a 300 beneficiarios.
- Tienda Colaborativa Emporio Emprendedor que ha dado espacio de comercialización a más de 30 emprendedores de diferentes rubros.
- Cursos de formación a MIPES a través de municipios, instituciones públicas y privadas logrando capacitar a más de 10.000 emprendedores en más de 40 comunas del país. Además, varios cursos para apoyar la transformación digital de emprendedores y emprendedoras vinculadas a nuestros Centros de Negocios y otros proyectos.



Investigación y estudios:

- Desarrollo de metodologías que faciliten la capacitación a emprendedores según sus necesidades y nivel de conocimiento:
- Desarrollo de 5 manuales de emprendimiento con enfoque inclusivo.
- Desarrollo de manuales con enfoque de género para el programa de gobierno +CAPAZ mujer emprendedora, que aportaron a la formación de más de 40.000 mujeres.
- Tesis e investigaciones en temas relacionados a emprendimientos y empresas de menor tamaño. Entre esas, estudiantes de la U. de Chile realizaron: Estudio de Patentes Municipales y Estudio de factores que influyen en las ventas de una microempresas creada por mujeres.



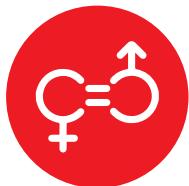
Vinculación con el territorio:

A través de la Universidad de Chile, logramos asesorar a diferentes emprendedores y micro empresarios entregándoles herramientas que mejoren sus emprendimientos, negocios, productos, servicios y/o conocimientos en general, vinculándonos con más de 15 cursos de diferentes áreas.

Además, apoyamos varias comunidades del país por medio de proyectos que buscan potenciar territorios. Un ejemplo de ellos es Ruta Emprende, que nace con una mirada hacia un cambio cultural y busca potenciar la Zona Poniente de la Región Metropolitana, para favorecer el crecimiento económico territorial.

Y brindamos asesorías a empresas en temas de fomento productivo en comunidades, desarrollo económico local, y creación de ecosistemas. Así ejecutamos "Potencia Mujer" para apoyar a emprendedoras de Maipú junto a Gasco.

ENFOQUES DE TRABAJO



GÉNERO

Igualdad de oportunidades para mujeres y hombres

Contribuir en la disminución de brechas de género en el microemprendimiento por medio de auto empleo y creación de emprendimientos individuales y colectivos.



INCLUSIÓN

Personas en situación de discapacidad

Entregar herramientas y habilidades en gestión de negocios y cooperativismo a personas con discapacidad, para que sean incorporadas en el mercado laboral y mejorar la calidad de vida de ellos y sus familias.



PRODUCTORES LOCALES

Mejora de calidad de vida de productores

Apoyar la inclusión de productores locales a través de locales físicos y digitales para comercializar sus productos.

EQUIPOS DE TRABAJO



DIRECTORIO



**FERNANDO
ORDÓÑEZ**
Presidente



**ALICIA
BOBADILLA**
Vicepresidente



**PABLO
COLOMA**
Director



**PATRICIA
RICHARD**
Directora



**RAÚL
PERRY**
Director



**ROSA MARÍA
GONZÁLEZ**
Secretaría

El directorio es responsable de evaluar y plantear lineamientos a seguir en virtud del cumplimiento de las metas y objetivos corporativos; determinar políticas que guían a la organización en materias específicas, entre otras relacionadas.

Además, brindan apoyo en establecer formas de gobierno apropiadas para la gestión y supervisan el desarrollo y cumplimiento de indicadores de La Corporación

a través de un reporte mensual de la Dirección Ejecutiva.

Este directorio sesiona de manera regular una vez al mes y, de modo extraordinario, cuando se requiere tratar alguna materia específica o contingente.

Actualmente lo componen siete profesionales con amplia experiencia en diversas áreas y vinculados con dirección ejecutiva y emprendimiento en la mayoría de

los casos. Estos son elegidos por la directiva e invitados a participar ad honorem para la institución y permanecen en funciones por 3 años.

Entre estas funciones se destacan: Definir lineamientos generales para Construyendo Mis Sueños, velando por el cumplimiento de su misión, sus objetivos económicos, sociales y ambientales.

OFICINA CENTRAL



**SOLSIRÉ
GIAVERINI**

Directora
Ejecutiva



**MARITZA
ARAYA**

Subdirectora de
Administración
y Finanzas



**MILENNE
GRIMAU**

Profesional de
Proyectos



**ISABEL
CIFUENTES**

Profesional de
Proyectos



**MILENA
CÓRDOBA**

Profesional de
Proyectos



**ROBERTA
SÁEZ**

Profesional de
Proyectos



**CONSTANZA
GONZÁLEZ**

Profesional de
Proyectos



**JENNYFER
OLIVARES**

Encargada
de Gestión de
Personas



**JOHANNA
MONTALVÁN**

Encargada de
Comunicaciones



**CARLOS
TORRES**

Analista
Contable



**GIOJAN
ALVARADO**

Analista
Contable

COMITÉ PARITARIO



**JOHANNA
MONTALVÁN**

representante del
patrono



**MARITZA
ARAYA**

Representante
de Patrono



**JENNYFER
OLIVARES**

Representante
del patrono



**LUIS
VERGARA**

representante
por Centro San
Bernardo



**MILENNE
GRIMAU**

Representante
de Patrono



**MARÍA
GUILLERMINA**

representante
por Centro Maipú
y presidenta del
Comité



**MARCELO
LIPPI**

Representante
por Centro
Marga Marga



**ELIZABETH
DÍAZ**

Representante
por Centro Las
Condes



**CLAUDIA
SOTO**

Representante
por Centro
Estación Central

El Comité Paritario es un equipo de trabajo, conformado por representantes de la dirección y de los trabajadores.

Este año, el Comité Paritario puso foco en el bienestar y seguridad

de los colaboradores enfatizando especialmente en el retorno paulatino y seguro a las dependencias físicas priorizando y tomando las medidas de higiene y seguridad para respetar las medidas sanitarias por covid.

Se desarrollaron varias jornadas de apoyo a la salud mental, bienestar y seguridad para el retorno post pandemia de los colaboradores y su distensión.

CENTRO DE NEGOCIOS SERCOTEC SAN BERNARDO



**ROMAIN
CHARNAY**
Director



**FRANCISCO
BRAVO**
Asesor Senior



**CAROLINA
RAMÍREZ**
Asesora Senior



**LUIS
VERGARA**
Asesor Junior



**ALEJANDRA
ORTEGA**
Asesora Junior



**CATALINA
ARCE**
Asistente
Ejecutiva



**MAURICIO
SUAZO**
Asistente
Administrativo



**AMARILIS
CHIRINOS**
Asistente
Administrativo
contable

CENTRO DE NEGOCIOS SERCOTEC MAIPÚ



**FRANCISCO
RAMÍREZ**
Director



**GUILLERMINA
CEA**
Asesora Senior



**CHRISTIAN
GACITÚA**
Asesor Senior



**GABRIELA
AGUIRRE**
Asesora Junior



**SERGIO
OSORIO**
Asesor Junior



**JESSICA
RIQUELME**
Asistente
Ejecutiva



**VALERIA
SORIANO**
Asistente
Administrativa

CENTRO DE NEGOCIOS SERCOTEC LAS CONDES



**PABLO
URBANO**

Director



**MANUEL
VITTIS**

Asesor Senior



**NICOLÁS
ROJAS**

Asesor Senior



**DANIELA
DEVIA**

Asesora Junior



**PABLO
AELOIZA**

Asesor Junior



**MARIANELA
LLANCAQUEO**

Asistente
Ejecutiva



**ELIZABETH
DÍAZ**

Asistente
Administrativa

CENTRO DE NEGOCIOS SERCOTEC ESTACIÓN CENTRAL



**IVONNE
LÓPEZ**

Asesora Senior



**CLAUDIO
TORO**

Asesor Senior



**MANUEL
GODOY**

Asesor Junior



**ESTEBAN
PADILLA**

Asesor Junior



**CLAUDIA
SOTO**

Asistente
Ejecutiva



**VIRGINIA
CALDERÓN**

Asistente
Administrativa

CENTRO DE NEGOCIOS SERCOTEC MARGA MARGA



**PEDRO
GARCÍA**
Coordinador



**CRISTOPHER
HOY**
Asesor Mentor
Generalista



**OLAYA
PALACIOS**
Asesora Mentora
Generalista



**OSCAR
BRUNA**
Asesor Mentor
Generalista



**MARCELO
LIPPI**
Asesor
Primera Línea



**RONALD
MANRÍQUEZ**
Asistente
Ejecutivo



**DENISSE
WHITORNE**
Asistente
Administrativa
Contable

ENERGÍA DE Mujer

Patrocinador/financista:

gm GENERADORA
METROPOLITANA
Una empresa AME y EDF

Público Objetivo / Usuarios:

30 emprendedoras de la comuna de Renca, con un negocio en funcionamiento, jefas de hogar y pertenecientes al 40% de vulnerabilidad según el RSH.

Objetivos del proyecto:

Fortalecer los negocios de 30 mujeres emprendedoras de la comuna de Renca,, a través de la formación, desde un enfoque de género que potencie las habilidades y capacidades de emprendimiento y gestión de negocios, considerando su desarrollo personal, necesidades y contextos para fortalecer y hacer sustentable sus emprendimientos en el tiempo




30

**Número de usuarios
directos alcanzados:**

Actividades realizadas:

- Convocatoria: El programa se difundió a través de las redes sociales y sitio web de la Corporación Construyendo mis Sueños y Municipalidad de Renca. La inscripción se realizó a través de la página web de la Corporación.

- Selección de participantes: Se creó un comité conformado por la Corporación, Generadora Metropolitana y Municipalidad de Renca, para seleccionar a 30 mujeres entre las inscritas. Se creó una rúbrica de puntaje para evaluar las postulaciones.

- Lanzamiento del programa: Actividad de lanzamiento para explicar el programa, nivelar expectativas, motivar y generar redes. Además se realizó un evento presencial de lanzamiento y entrega de material en la Municipalidad de Renca.

- Nivelación Tecnológica: Antes de comenzar los talleres se realizaron entrevistas con ayudantes para nivelar los conocimientos tecnológicos y garantizar la participación de las seleccionadas.

- Diagnóstico: Previo al inicio del programa se desarrolló un diagnóstico, cuyo propósito es tener una línea base de las participantes que nos permitió adaptar los contenidos y herramientas a utilizar en el programa, como también medir los resultados del programa.

- Talleres de formación: Se realizaron 20 talleres de formación de

2 horas cada uno, dos veces por semana. Son talleres prácticos donde, a través del método Kolb, se abordan temáticas de negocio, liderazgo, comunicación, entre otros.

Los talleres se organizan en 3 módulos:

- Diseñando mi negocio: se centra en elaborar un modelo de negocios, diseñando un producto y/o servicio que dé respuesta a las necesidades y oportunidades del mercado, considerando las fortalezas y habilidades personales de las emprendedoras para desarrollar un negocio.

- Gestionando mi negocio: está enfocado en Implementar un modelo de negocios, basado en herramientas de gestión de empresas, valorando actores claves del entorno y el mercado.

- Proyectando mi negocio: se centra en evaluar el modelo de negocios en búsqueda de la integración de mejoras, evaluando a los actores claves y redes con que deben relacionarse para potenciar su negocio.

Además, se incluyen 3 charlas de

RESULTADOS OBTENIDOS



87,2%

Promedio de asistencia



\$553.333

Costo promedio por participante



Avances en formalización:

32%

de las emprendedoras iniciaron su proceso de formalización.

- Marketing Digital enfocadas en potenciar sus canales digitales, especialmente redes sociales y marketplace, apuntando a la generación de contenido, formación de comunidad y aumento de ventas por canales digitales.

- Asesorías grupales: Se desarrollaron 3 asesorías grupales, cuyo objetivo fue complementar los aprendizajes esperados y evaluar la aplicación práctica de los contenidos en sus negocios.

- Evento de cierre: En este evento las mujeres serán certificadas y premiadas por la participación en el programa.

- Evaluación: Se midieron los

avances de las emprendedoras en sus habilidades emprendedoras, herramientas adquiridas, aumento en ventas, etc.

- Comunicación: Se difundieron constantemente los resultados y actividades desarrolladas a través de medios digitales de la Corporación y sus aliados.



RESULTADOS OBTENIDOS



Adjudicación de fondos:

16%

se adjudicaron fondos para su emprendimiento



Aumento en ventas:

72%

de las emprendedoras declara haber aumentado sus ventas



Prácticas de gestión del negocio:

100%

adoptó al menos una práctica de gestión



Fortalecimiento de habilidades:

Aumentó en

0,4%

puntos sobre 5, promedio



Patrocinador/financista:

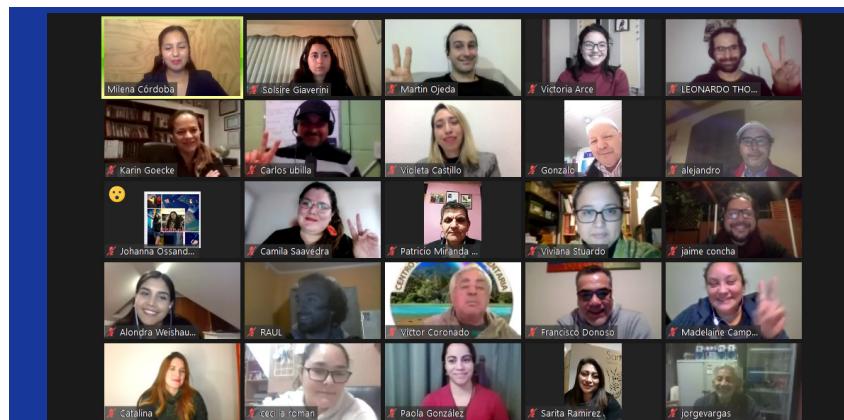


Público Objetivo / Usuarios:

80 microempresarios/as de la zona poniente de la Región Metropolitana que se vieron afectados por la pandemia.

Objetivos del proyecto:

Desarrollar y ejecutar un programa formación y asesoría online, focalizado en la reconversión de MIPES del rubro de servicios de la zona poniente de la Región Metropolitana, que se han visto fuertemente afectados por la pandemia. A través del diagnóstico, capacitación e implementación de estrategias de negocios, ventas y digitalización, con la finalidad de aumentar el posicionamiento y ventas de los beneficiarios.




80

Número de usuarios directos alcanzados:

Actividades realizadas:

- Convocatoria y difusión del proyecto:

Diseño de identidad e imagen corporativa del proyecto.

Diseño e implementación de plan de medios, considerando publi-

caciones en RRSS, entrevistas en medios locales (radiales, escritos y/o TV) y medios online.

Desarrollo de material gráfico y audiovisual para apoyar acciones de convocatoria y difusión del proyecto.

Reuniones con instituciones asociadas que apoyarán la convocatoria y difusión del proyecto.

Todas las actividades a cargo de Coordinadora y Encargada de Comunicaciones.

- Diseño de plan formativo:

Diseño preliminar de plan formativo y contenidos específicos de cada sesión, incluyendo propuestas de instrumentos de apoyo, herramientas aplicadas y videos con tips relevantes para la reactivación (Relatores)

Identificar principales brechas y necesidades de formación de los participantes conforme a análisis de diagnósticos aplicados (coordinadora)

Revisión, adecuación y validación de plan formativo y contenidos específicos, conforme a necesidades

identificadas y objetivos de aprendizaje propuestos en el proyecto (coordinadora y directora del proyecto).

- Diagnóstico y selección de participantes:

Diseño de instrumento de diagnóstico empresarial, autoaplicado (via remota), que permita identificar cumplimiento de requisitos y perfil solicitado e impacto de la crisis en las empresas postulantes. Incluye análisis de ventas mediante carpeta tributaria.

Aplicación de diagnóstico a postulantes.

Evaluación de diagnósticos y confección de ranking por puntuación.

Selección y confirmación de los participantes.

- Programa de formación:

Ejecución del plan formativo en los participantes seleccionados, de manera virtual mediante plataforma ad-hoc.

Se contempla la impartición de las 14 sesiones diseñadas, divididas en 3 módulos de 4 sesiones cada una

RESULTADOS OBTENIDOS

Victoria Arce



122

Inscritos

Gonzalo



80

Seleccionados

Viviana Stuardo



8

Francisco Dasso

Instituciones apoyaron en la convocatoria

Sarita Ramirez

y 1 módulo adicional de 2 sesiones, según plan formativo propuesto.

Cada sesión de formación tiene una duración de 2 horas y contempla una hora del relator para seguimiento de consultas y tareas por whatsapp, acompañado por ayudantes (estudiantes).

Se contemplan 2 sesiones semanales (7 semanas total).

- Programa de asesoría: plan de acción y estrategia de ventas:

Ejecución de Programa de asesoramiento, que contempla sesiones de asesoría individual con profesional a cargo, más el apoyo de un estudiante en práctica de último año de carrera afín, para acompañamiento y seguimiento a la empresa.

El programa de asesoramiento contempla la definición en conjunto con el empresario, de un plan de acción para su empresa, que permita implementar las herramientas adquiridas en el plan de formación, dando lugar a una estrategia de ventas ad-hoc a su realidad, capacidades y necesidades, con foco en la reactivación de su negocio.

Se establece 1 mes para definición de plan de acción, y 1 mes para seguimiento de su implementación inicial.

- Desarrollo de ecosistema (networking comercial):

Identificar y clasificar ofertas y demandas de servicios o necesidades de apoyo de las empresas participantes.

Diseñar encuentro de networking comercial (rueda de negocios), estableciendo match previos entre los mismos empresarios participantes, y eventualmente con otras empresas o instituciones invitadas para ofrecer servicios ad-hoc a las necesidades identificadas.

Ejecutar jornada de cierre "Encuentro de Networking Comercial" en modalidad virtual, generando reuniones bilaterales entre participantes, que les permitan conocerse y establecer redes comerciales o alianzas estratégicas, que potencien el ecosistema empresarial y capital social de los participantes.

RESULTADOS OBTENIDOS



16

Sesiones de aprendizaje con metodología Kolb



61%

de asistencia promedio



60

planes de trabajo de acuerdo a las asesorías realizadas



35

empresarios participaron en ceremonia de cierre



Patrocinador/financista:



Público Objetivo / Usuarios:

20 emprendedoras de las regiones Metropolitana, Los Lagos y Antofagasta. Las 20 emprendedoras fueron seleccionadas según su perfil y potencial del negocio.

Objetivos del proyecto:

Empoderar a las emprendedoras a la toma de acciones en conjunto por medio de la interacción en círculos de aprendizaje, para fortalecer redes de apoyo emocional, potenciando vínculos entre las emprendedoras. Así mismo, por medio de este trabajo, descubrir oportunidades de asociatividad en temáticas relevantes de sus negocios y su vida personal para la mejora continua y trabajo en red por medio del intercambio de experiencias y aprendizajes.



20

Número de usuarios directos alcanzados:

Actividades realizadas:

- Creación de grupos por territorio.
- Creación de instrumento de medición de habilidades emprendedoras y cercanía de la red.
- Planificación de fechas y temáticas.

- Ejecución de bienvenida ampliada.
- Ejecución de talleres por zona.
- Ejecución de cierre ampliado.



RESULTADOS OBTENIDOS



**Fortalecimiento
de habilidades
emprendedoras:**

3,5

**habilidades en
promedio**



**Cantidad que
fortalecieron su red de
apoyo:**

14

emprendedoras



**Circuitos de aprendizaje
realizados:**

3

emprendedoras

Giannina Yañez

Milena Córdoba

Ingridte Jara

Susana Elizabeth Navarrete Reyes

Sussy Diaz Herin

Maria Palma

Cristina Miranda

Maria Fernanda

Elena Huacal

Sandra Cardenas

Juanita

Ana Vargas

Genoveva

Blanca Gonzalez

ESTUDIO, DISEÑO Y DESARROLLO DE PLAN FORMATIVO PARA GESTIÓN DE EMPRESARIOS

Patrocinador/financista:



Público Objetivo / Usuarios:

El plan formativo será impartido en todo el territorio nacional

Objetivos del proyecto:

Rediseñar el plan formativo Gestión de Emprendimientos, desarrollando nuevos contenidos, herramientas, ejercicios y evaluaciones en formato presencial y online, logrando mejorar los niveles de venta, gestión y formalización de los beneficiarios/as.

Actividades realizadas:

- Levantamiento de información: A través de revisión documental, focus group, encuestas y su posterior análisis, para identificar las fortalezas y debilidades del plan formativo anterior.

- Rediseño de plan formativo: Creación de un plan formativo en base a competencias y aprendizajes esperados.

- Diseño y desarrollo del material del curso: Se desarrollaron los contenidos y herramientas definidos en el plan formativo y se desarrolló el material multimedia asociado a las clases asincrónicas.

- Transferencia técnica a facilitadores: Se realizó una capacitación online a facilitadores de Sence para guiar el uso de manuales y material disponible.

RESULTADOS OBTENIDOS



1 plan formativo
organizado en:

5

Módulos de aprendizaje,
ejecutados de manera
presencial y asincrónica.



curso presencial o
híbrido contiene:

1

Manual del/la
participante



curso presencial o
híbrido contiene:

1

Manual del/la
facilitador/a



curso presencial o
híbrido contiene:

27

clases de gestión del
negocio



curso presencial o
híbrido contiene:

7

asesorías
personalizadas



curso presencial o
híbrido contiene:

5

Evaluaciones



Curso asincrónico
cargado en plataforma,
conformado de:

14

sesiones
autogestionadas



Curso asincrónico
cargado en plataforma,
conformado de:

14

Infografías



Curso asincrónico
cargado en plataforma,
conformado de:

5

Evaluaciones

REINVÉNTATE!

EN DIGITAL

Patrocinador/financista:



Objetivos del proyecto:

El objetivo de “Reinvéntate en Digital” es contribuir a la reactivación económica de micro y pequeña empresa del país afectada por la pandemia, promoviendo la transformación digital de sus negocios como una oportunidad de crecimiento, adaptación y mejor respuesta a los mercados actuales y futuros.



1183
inscritos

Número de usuarios directos alcanzados:

Actividades realizadas:

- Conformación de Comité Organizador Interinstitucional: Se conformó comité con representantes de diversas instituciones públicas y privadas relacionadas al emprendimiento y/o transformación digital, para apoyar el diseño e implementación del evento. Estos fueron: Solsiré Giaverini - Directora Ejecutiva de Construyendo Mis Sueños. Gloria Moya -Subdirectora Regional CORFO metropolitano. Claudio Maggi - Director Ejecutivo, OpenBeaucheff de la Universidad de Chile. Daniel Ramírez - CEO, Social Ventis. Ramón Heredia - Director Ejecutivo, Digital Bank Latam. Camila Fara - Directora de Nexo Responsabilidad Social Universitaria, Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile.

También se realizaron diversas reuniones telemáticas con actores e instituciones del ecosistema emprendedor para informar sobre la iniciativa y entablar instancias colaborativas.

- Diseño Del Evento: Para ampliar el impacto del evento se incorporó como instancia preliminar el “Challenge digital” cuyo objetivo fue ofrecer a los participantes del evento, un curso de nivelación en transformación digital online en la plataforma de la Universidad de Chile que les permitiera ampliar o reafirmar sus conocimientos previos al evento, para así, llegar más preparados al mismo. Luego se definió la temática diaria de los tres días totales del evento. La programación incluyó el establecimiento decada una de las char-

las expositivas y talleres prácticos con sus respectivos especialistas. Además, se incorporó la instancia de 3 paneles de emprendedores relacionados a distintas etapas de la digitalización, con el fin de mostrar casos reales de transformación digital. También se definieron los espacios para la rueda de negocios, speed mentoring (networking) y una charla magistral para finalizar.

- Levantamiento Participantes: Se realizaron numerosos contactos y entrevistas con especialistas nacionales e internacionales involucrados en la transformación, venta, marketing, estrategia y difusión digital. Esto implicó la conformación de un equipo de 16 expositores nacionales, 7 internacionales y 9 emprendedores digitales.

- Diseño y desarrollo web del evento. Diseño y desarrollo de diagnóstico digital y de cápsulas educacionales de emprendimiento digital: Se diseñó y desarrolló la web www.reinventateendigital.cl en ella se difundieron todos los detalles del evento, objetivos, expositores, programación, catálogo de instituciones y emprendimientos. Se diseñó y desarrolló el diagnóstico de brechas digitales denominado "Sondeo de madurez digital"



con el fin de ser una herramienta de apoyo a los participantes en conocer sus reales brechas en la transformación digital. Este se disponibilizó en la instancia previa (challenge digital) como en el evento. La entrega de contenidos para incrementar el conocimiento de la MIPES se desarrolló a través de la implementación del "Challenge digital" en la plataforma de Educación online de la Universidad de Chile. Este se basó en el desarrollo de un curso compuesto de 5 unidades sobre transformación digital, que fueron: Unidad 1 - ¿Dónde estoy? Unidad 2 - ¡El Buyer ha desaparecido! Unidad 3 - Contactando a buyer. Unidad 4 - Mantén a buyer a tu lado. Unidad 5 - ¡Buen trabajo reinventados! Es hora de

consolidar lo aprendido.

- Difusión del evento y convocatoria: 10 fueron las instituciones que colaboraron activamente en la difusión del evento entre ellas SERCOTEC, la Cámara de Comercio de Santiago, BancoEstado, CORFO, sólo por mencionar algunas. Se realizaron 143 publicaciones en redes sociales, contando medios colaboradores y propios. El alcance a través de medios propios fue de 359.051 personas, el cual se incrementó aún más al incorporar los servicios de una empresa especialista en Marketing Digital llegando a un total de 2,8 millones de impresiones en su campaña. Las apariciones en medios alcanzaron las 17 apariciones. Por últi-

mo, mencionar que se desarrolló un manual de marketing.

- Ejecución evento: El evento se ejecutó los días 9, 10 y 11 de noviembre de 2021. Las temáticas de los 3 días fueron: Día 1 - Estrategia digital marca y medios digitales. Día 2 - Venta a través de canales digitales. Día 3 - Negocio eficiente en digital. En total se dictaron 14 charlas, 9 talleres, 1 entrevista internacional y 3 paneles de emprendedores digitalizados. Además, se implementaron las siguientes instancias: "Vinculación Empresarial" a través de la "Rueda de negocios" (sección de agendamiento privado de citas) y "pabe-

llón" institucional y empresarial (visitas a stand comercial que permitían una mayor interacción entre los participantes y las instituciones/empresas), mentorías a través de la "sala de networking", "multijuegos" para la captación de mayores conceptos de transformación digital y "catálogo digital" en el cual se publicitaron diversas instituciones del ecosistema emprendedor y emprendimientos nacionales.

- Cierre, evaluación del evento y difusión de resultados: Se realizó una serie de publicaciones destinadas a promover el el proyecto #RutaMipeDigital en sus 3 versio-

nes, Región metropolitana, O'Higgins y Restaurantes a través de los sitios de los socios territoriales vía webinars informativos para los socios de los CDN en ambas regiones, Pro O'higgins Enoturismo y a través de la cuenta de Instagram de INACAP Puente Alto. Por otra parte, se contrataron los servicios de la agencia Immanis quien desarrolló campañas pagadas, a través de la cuenta de Instagram de Inacap Puente Alto. Algunas de las creatividades utilizadas son las que se pueden observar en el anexo de este apartado.



RESULTADOS OBTENIDOS



5

Entidades
participantes del
comité organizador



30%

de los speaker
fueron
internacionales



+35

instituciones
participaron
colaborando en
el desarrollo del
evento



13

cápsulas
educacionales
disponibles en
plataforma U de
Chile.



10

entidades
asociadas



143

publicaciones
en redes sociales
propias y de
asociados



2,8M

De alcance
con apoyo de
campañas de
Marketing Digital



17

apariciones en
medios

RESULTADOS OBTENIDOS



20

publicaciones mostrando los resultados y envío de material a los participantes



1

reunión de cierre con instituciones participantes (comité)



100%

de evaluación positiva (nota 7) sobre el 20% de encuestas contestadas



610

participantes en el evento



116

emprendedores participaron de mentorías/networking



1.183

usuarios se inscribieron en el evento



71%

de los inscritos fueron mujeres

REINVÉNTATE!
EN DIGITAL

EMPRENDE EN LIBERTAD



**Número de usuarios
directos alcanzados:**



Público Objetivo / Usuarios:

mujeres que han tenido conflicto con la ley (medio libre o cerrado), en RM, con interés en participar.

Objetivos del proyecto:

Fomentar habilidades y conocimientos necesarios para que mujeres que han estado en conflicto con la ley, puedan autogestionar proyectos de negocio, o

bien, puedan acceder al mercado laboral dependiente, y así, por medio de la integración social, promover el desistimiento y disminuir el riesgo de reincidencia delictual.

Patrocinador/financista:



**CENTRO DE ESTUDIOS
JUSTICIA & SOCIEDAD**

Actividades realizadas:

- Convocatoria
- Capacitaciones grupales semanales de inserción laboral y gestión de emprendimientos
- Capacitaciones grupales de alfabetización digital
- Atención individual y grupal de acompañamiento psico-ocupacional
- Atención individual de gestión de redes.

RESULTADOS OBTENIDOS



20

**Mujeres participantes
iniciaron**



19

**Mujeres finalizaron el
programa**



18

**Mujeres participaron
en el módulo de
emprendimiento**



83%

**de las participantes
ya había iniciado su
negocio luego de 3
meses de finalizadas las
capacitaciones**



100%

**e las participantes
declara una alta
satisfacción con el
programa**

CENTRO DE NEGOCIOS SERCOTEC



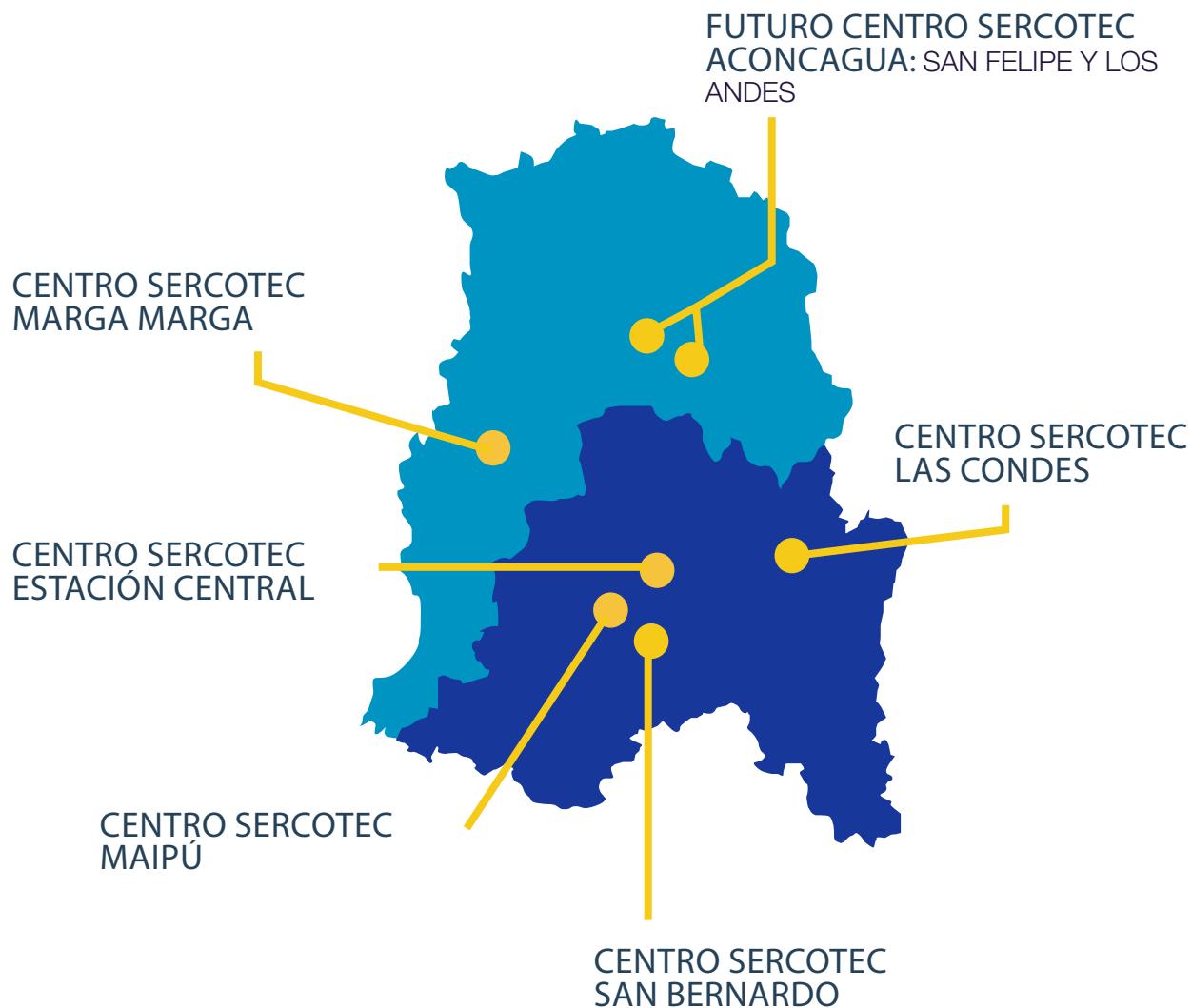
CENTRO DE NEGOCIOS SERCOTEC

La creación de una red de Centros de Negocios, fue encargada a SERCOTEC por el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo y la iniciativa se potenció con el acuerdo suscrito entre los gobiernos de Chile y Estados Unidos en junio de 2014, en materia de Promoción del Emprendimiento y del Crecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas. La red de Centros de Desarrollo de Negocios se comenzó a implementar en octubre de 2015 y a la fecha hay más de 50 centros operativos en todas las regiones del país. En los Centros se presta asesoría, capacitación y vinculación con distintas fuentes de financiamiento a emprendedores. Los beneficiados son micro y pequeños empresarios, que de forma gratuita, personalizada y especializada, reciben apoyo comercial. Los objetivos que motivan esta iniciativa guardan relación con mejorar las capacidades de

los emprendedores, para que incrementen las ventas, rentabilidad y crecimiento de las empresas de menor tamaño, promoviendo el crecimiento y desarrollo territorial. En 2015, pensando en su meta de mejorar la competitividad de los emprendedores, nuestra corporación se postuló para operar el Centro de Negocios de San Bernardo, logrando una exitosa adjudicación. En virtud de los buenos resultados obtenidos, se realizó la postulación para operar tres centros más y es así como hasta ahora, operamos 4 centros de negocios: Maipú, Estación Central, Las Condes y San Bernardo. Continuamos siendo un operador que ha logrado obtener grandes resultados, destacando por su buen funcionamiento y compromiso con los clientes y usuarios.



¿DÓNDE ESTAMOS?





CENTROS DE NEGOCIO SERCOTEC SAN BERNARDO

CENTRO DE NEGOCIOS SERCOTEC SAN BERNARDO



El centro comenzó su operación el 27 de octubre 2015, culminando el quinto año de operación del 1er convenio de operación a cargo de Construyendo Mis Sueños en septiembre 2020. El territorio atendido durante el primer convenio abarcó las comunas de San Bernardo, Calera de Tango, Buin, Paine y La Pintana, contando con el apoyo de la Universidad de Chile, Banco Estado, DUOC Sede San Bernardo, Prodemu, Cámara de Comercio de La Pintana, Cámara de Comercio de Paine, Universidad de Talca, Mall Plaza Sur, INDAP, Fomentos de La Pintana, Buin, Paine, Calera de Tango y San Bernardo. En

octubre del año 2020, la Corporación fue adjudicada nuevamente como Operador del Centro de San Bernardo por un periodo de 3 años más. En este nuevo periodo, se modifica el territorio de intervención, el cual contempla las comunas de San Bernardo, La Pintana, El Bosque y La Cisterna. La estrategia de gestión que marcó los primeros cinco años de operación ahora será implementada en los nuevos municipios atendidos, manteniendo los valores y principios que han sido el sello del trabajo de todo el equipo, incorporando el enfoque de sustentabilidad y trabajo colaborativo tanto para las actividades

del centro como para los emprendedores atendidos. Cabe señalar que se mantiene su política inclusiva y enfocada en la experiencia de trabajo para personas con capacidades especiales, siendo el centro accesible para personas con movilidad reducida. Como desafíos para el 2021 se presenta la implementación y apertura de nuevos espacios que harán del centro un lugar más cercano para los emprendedores, de igual forma se espera avanzar en la construcción de vínculos estratégicos con los Fomentos Productivos, empresas y organizaciones (públicas y privadas) del nuevo territorio.

RESULTADOS

2021



545
CLIENTES ASESORADOS



546.855.886
CANTIDAD DE AUMENTO DE VENTAS
QUE HAN GENERADO



82.488.477
FINANCIAMIENTO OBTENIDO



5.412
HORAS DE ASESORÍA



21
EMPLEOS CREADOS



60
NUEVAS EMPRESAS FORMALIZADAS



63
EMPRESAS CON AUMENTO
DE VENTAS



3
CANTIDAD DE EMPRESAS QUE OBTUVO
FINANCIAMIENTO



274
EVENTOS DE CAPACITACIÓN



4.490
ASISTENTES A CAPACITACIÓN

2015 - 2021



1.917
CLIENTES ASESORADOS



4.609.951.883
CANTIDAD DE AUMENTO DE VENTAS
QUE HAN GENERADO



1.094.347.354
FINANCIAMIENTO OBTENIDO



16.613
HORAS DE ASESORÍA



174
EMPLEOS CREADOS



257
NUEVAS EMPRESAS
FORMALIZADAS



416
EMPRESAS CON AUMENTO
DE VENTAS



147
CANTIDAD DE EMPRESAS QUE
OBTUVO FINANCIAMIENTO



1.245
EVENTOS DE CAPACITACIÓN



20.866
ASISTENTES A CAPACITACIÓN

CENTRO DE NEGOCIOS SERCOTEC MAIPÚ



El Centro comenzó su operación por convenio firmado con SERCOTEC el 27 de diciembre de 2016, e inició la atención al público desde marzo de 2017. Su territorio incluye atención satélite en la comuna de Padre Hurtado y en 2019 se inició la atención remota en la comuna de Cerrillos, luego de una alianza en colaboración con el municipio.

Entre sus socios estratégicos constan: Municipalidad de Maipú, Cerrillos y Padre Hurtado, U. de Chile, DUOC Maipú, INACAP Maipú, AIEP, UNAB, UBO, Banco Estado, Banco Chile, Mall Plaza, entre otros, incorporándose en 2020 IP Chile, UDLA, UTEM al trabajo colaborativo con el Centro, principalmente a través de asesorías especializadas para sus clientes.

El 2020 fue un año muy duro para los emprendedores, debido a la crisis eco-

nómica causada por el COVID, por lo que el Centro buscó acercarse a ellos a través de una serie de conversatorios, en los que pudo generar un espacio de contención y escucha para levantar necesidades y promover una visión colaborativa y positiva para reinventarse y reactivar sus negocios.

Gran parte de sus esfuerzos durante este período estuvieron puestos en impulsar a los clientes y público objetivo a la reinvención o reconversión de sus negocios, a incorporarse a los procesos de digitalización de los mismos, a aprovechar las instancias de apoyo a la reactivación dispuestos por organismos públicos, aplicar las distintas disposiciones sanitarias y planes de contingencia dispuestas por el gobierno, todo esto tanto en las asesorías como en las capacitaciones, entregando herramientas claves para cada uno de

estos propósitos.

Durante el segundo semestre se implementaron, entre otras acciones, una feria virtual de emprendedores. También se diseñó y desarrolló 2 actividades de encuentro y networking comercial entre empresarios clientes del Centro, denominados "Match comercial" donde nuestros emprendedores pudieron conectar en modalidad de rueda de negocios, con otros emprendedores de la red, dinamizando así sus negocios en la búsqueda de oportunidades comerciales y de colaboración.

Como desafíos para el 2021, el centro busca potenciar su posicionamiento en el territorio trabajando de manera colaborativa con grandes empresas y apoyando a la comunidad a través de varios programas que mantienen actualmente.

RESULTADOS

2021



531
CLIENTES ASESORADOS



3.349.899.640
CANTIDAD DE AUMENTO DE
VENTAS QUE HAN GENERADO



238.902.495
FINANCIAMIENTO OBTENIDO



7.593
HORAS DE ASESORÍA



71
EMPLEOS CREADOS



18
NUEVAS EMPRESAS
FORMALIZADAS



142
EMPRESAS CON AUMENTO
DE VENTAS



19
CANTIDAD DE EMPRESAS QUE
OBTUVO FINANCIAMIENTO



320
EVENTOS DE CAPACITACIÓN



8.247
ASISTENTES A CAPACITACIÓN

2016 - 2021



1.457
CLIENTES ASESORADOS



7.362.293.234
CANTIDAD DE AUMENTO DE
VENTAS QUE HAN GENERADO



734.807.745
FINANCIAMIENTO OBTENIDO



15.358
HORAS DE ASESORÍA



225
EMPLEOS CREADOS



88
NUEVAS EMPRESAS FORMALIZADAS



460
EMPRESAS CON AUMENTO
DE VENTAS



75
CANTIDAD DE EMPRESAS QUE
OBTUVO FINANCIAMIENTO



1.130
EVENTOS DE CAPACITACIÓN



26.628
ASISTENTES A CAPACITACIÓN



CENTROS DE NEGOCIO SERCOTEC LAS CONDES

CENTRO DE NEGOCIOS SERCOTEC LAS CONDES



El Centro de Negocios SERCOTEC Las Condes, abre sus puertas a público el 27 de marzo de 2017. Su territorio abarca las comunas de Las Condes, un Satélite y un Punto Móvil en Lo Barnechea Emprende de la misma Municipalidad, un Satélite en Vitaemprende de la Municipalidad de Vitacura. Su estrategia de gestión está basada en el Lean Management y tiene una fuerte orientación a la igualdad de género, la accesibilidad y una agenda de sustentabilidad junto a los clientes que atiende. Sus principales socios estratégicos son: Universidad de Chile, Mujeres Emprendedoras, Universidad Andrés Bello, Universidad Central, Banco Estado y Spa-ceWorks entre otros. Entre las nuevas

alianzas que se generaron en 2020, se encuentran: el centro comercial Open Kennedy de Falabella Inmobiliario y la Universidad de Las Américas; con estas alianzas se planea ejecutar proyectos y actividades de apoyo a los emprendedores del centro. Durante el 2020, se realizaron además varias asesorías especializadas para varias empresas e instituciones como Universidad de Chile, UNAB, FEN y USACH. Entre los temas que se trataron se destacan: Clínica Contable, Gestión Integral, Marketing, Fundamentos de Costos, Presupuestos y Desarrollo de Software, además se continuó la atención de los micro y pequeños empresarios del territorio digitalizando en un 100% los canales de

atención, asesoría y capacitación de modo de hacer frente a la pandemia. Como proyección para el 2021 el Centro de Negocios SERCOTEC Las Condes, desea profundizar sus estrategias de atención digital, automatizando procesos, y desarrollando programas de digitalización y transformación digital para los emprendedores, entendiendo la importancia de las TICs en la economía actual y futura.

RESULTADOS

2021



479
CLIENTES ASESORADOS



302.684.573
CANTIDAD DE AUMENTO DE
VENTAS QUE HAN GENERADO



73.930.831
FINANCIAMIENTO OBTENIDO



3.147
HORAS DE ASESORÍA



31
EMPLEOS CREADOS



6
NUEVAS EMPRESAS FORMALIZADAS



199
EVENTOS DE CAPACITACIÓN



116
EMPRESAS CON AUMENTO
DE VENTAS



21
CANTIDAD DE EMPRESAS QUE
OBTUVO FINANCIAMIENTO



4.434
ASISTENTES A CAPACITACIÓN

2016 - 2021



1.647
CLIENTES ASESORADOS



2.556.801.675
CANTIDAD DE AUMENTO DE
VENTAS QUE HAN GENERADO



376.486.691
FINANCIAMIENTO OBTENIDO



10.718
HORAS DE ASESORÍA



151
EMPLEOS CREADOS



49
NUEVAS EMPRESAS FORMALIZADAS



1.119
EVENTOS DE CAPACITACIÓN



515
EMPRESAS CON AUMENTO
DE VENTAS



115
CANTIDAD DE EMPRESAS QUE
OBTUVO FINANCIAMIENTO



26.474
ASISTENTES A CAPACITACIÓN



CENTROS DE NEGOCIO SERCOTEC ESTACIÓN CENTRAL

CENTRO DE NEGOCIOS SERCOTEC ESTACIÓN CENTRAL



El Centro de Negocios Estación Central, comenzó a operar en marzo del 2017. Este atiende a empresas de menor tamaño (EMT) y a emprendedores de las comunas de Estación Central, San Miguel, Pedro Aguirre Cerda (PAC) y esporádicamente en la comuna de Cerrillos, con oficinas de centros satélites en los Municipios de San Miguel y Pedro Aguirre Cerda. La red de socios estratégicos del centro está compuesta por 47 instituciones. Entre ellos destacan: la Universidad de Chile, desde sus facultades de Ingeniería Industrial, Comercial y Derecho, los municipios

de Estación Central, San Miguel y Pedro Aguirre Cerda, entidades como CORFO, ProChile, Centro Innovo Usach y la Asociación de emprendedores de Chile (ASECH), entre otros. Durante el año 2020 se realizaron nuevas alianzas con socios estratégicos en el ámbito de la Educación Superior con la Universidad Tecnológica de Chile y DUOC sede Vespucio. En su cuarto año de operación, se han generado significativos impactos económicos sobre sus clientes atendidos, así se reportan aumento de ventas de \$2.009.983.745, la creación de 58 puestos de trabajo for-

males, financiamientos/créditos que alcanzan los \$208.511.095. Estas cifras son alentadoras para lo que viene en el próximo año para el centro y se espera mantener los indicadores con excelentes resultados. El centro de Estación Central ha logrado posicionarse en el ecosistema de los emprendedores/as de su territorio de intervención y sigue sumando nuevos clientes.

RESULTADOS

2021



460
CLIENTES ASESORADOS



1.452.199.399
CANTIDAD DE AUMENTO DE
VENTAS QUE HAN GENERADO



92.023.941
FINANCIAMIENTO OBTENIDO



7.384
HORAS DE ASESORÍA



47
EMPLEOS CREADOS



25
NUEVAS EMPRESAS FORMALIZADAS



133
EMPRESAS CON AUMENTO
DE VENTAS



22
CANTIDAD DE EMPRESAS QUE
OBTUVO FINANCIAMIENTO



210
EVENTOS DE CAPACITACIÓN



3.677
ASISTENTES A CAPACITACIÓN

2016 - 2021



1.523
CLIENTES ASESORADOS



5.888.400.325
CANTIDAD DE AUMENTO DE
VENTAS QUE HAN GENERADO



830.094.811
FINANCIAMIENTO OBTENIDO



15.905
HORAS DE ASESORÍA



251
EMPLEOS CREADOS



205
NUEVAS EMPRESAS FORMALIZADAS



496
EMPRESAS CON AUMENTO
DE VENTAS



101
CANTIDAD DE EMPRESAS QUE
OBTUVO FINANCIAMIENTO



847
EVENTOS DE CAPACITACIÓN



16.087
ASISTENTES A CAPACITACIÓN



CENTROS DE NEGOCIO SERCOTEC MARGA MARGA



308
CLIENTES ASESORADOS



102.258.432
CANTIDAD DE AUMENTO DE
VENTAS QUE HAN GENERADO



102.759.273
FINANCIAMIENTO OBTENIDO



2.352
HORAS DE ASESORÍA



17
EMPLEOS CREADOS



35
NUEVAS EMPRESAS FORMALIZADAS



159
EVENTOS DE CAPACITACIÓN



6
EMPRESAS CON AUMENTO
DE VENTAS



42
CANTIDAD DE EMPRESAS QUE
OBTUVO FINANCIAMIENTO



2.556
ASISTENTES A CAPACITACIÓN

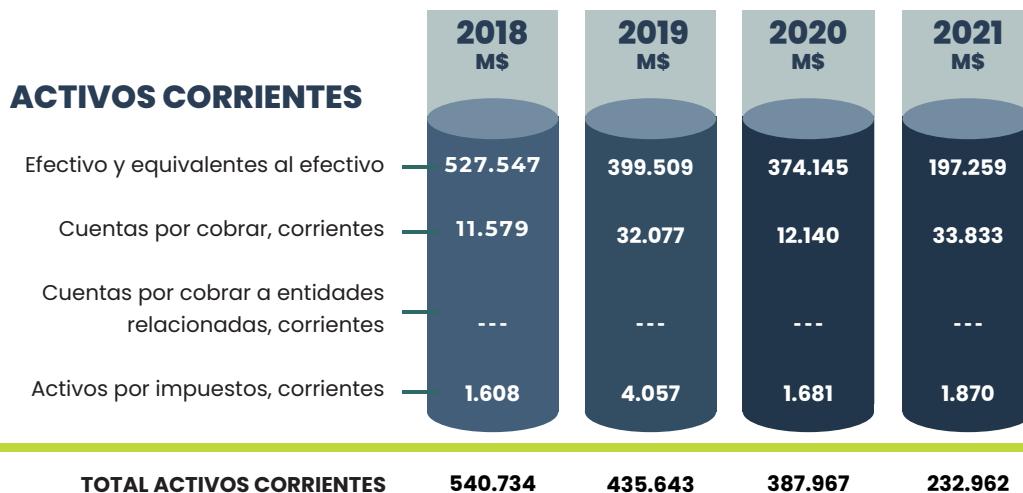
ESTADOS FINANCIEROS



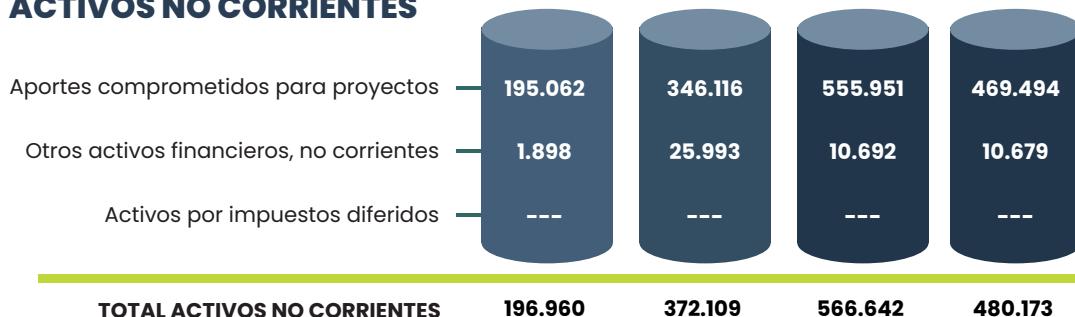
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

ACTIVOS

Al 31 de diciembre de



ACTIVOS NO CORRIENTES



TOTAL ACTIVOS	737.694	807.752	954.609	713.135
----------------------	----------------	----------------	----------------	----------------

Cifras obtenidas desde 2018 a 2021

PATRIMONIO Y PASIVOS

	2018 M\$	2019 M\$	2020 M\$	2021 M\$
PASIVOS CORRIENTES				
Cuentas por pagar, corrientes	576.684	656.788	717.920	643.759
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	---	437	---	4.141
Pasivos por impuestos, corrientes	21.851	1.286	4.610	2.402
Otros pasivos no financieros, corrientes	108.481	113.847	189.723	8.396
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	707.016	772.358	912.253	658.698

PATRIMONIO

Capital pagado	3.000	3.000	3.000	3.000
Revalorización Capital	323	1.182	2.137	3.039
Pérdidas acumuladas	27.355	31.212	37.219	48.398
PATRIMONIO TOTAL	30.678	35.394	42.356	54.437

TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	737.694	807.752	954.609	713.135
-----------------------------------	----------------	----------------	----------------	----------------

Cifras obtenidas desde 2018 a 2021

ESTADOS DE RESULTADOS

Por el ejercicio terminado al 31 de diciembre de

	2018 M\$	2019 M\$	2020 M\$	2021 M\$
Ingresos por Donaciones	---	---	16.600	31.600
Ingresos por asesorías y capacitación	9.000	38.237	7.900	---
Ingresos por administración	122.886	104.801	112.077	186.912
Gastos de administración y personal	-1.857.434	-1.279.558	-1.480.454	-1.603.629
Ingresos por Proyectos	1.742.926	1.141.902	1.354.113	1.402.686
RESULTADO OPERACIONAL	17.378	5.382	10.236	17.569
Ingresos financieros	1	---	---	---
Otras ganancias (pérdidas)	-8	-96	-2.228	-2.663
Resultados por unidades de reajuste	---	-142	---	---
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	17.371	5.144	8.008	14.906
GASTO POR IMPUESTO A LAS GANANCIAS	-4.343	-1.286	-2.002	-3.727
SUPERAVIT (DEFICIT) EJERCICIO	13.028	3.858	6.006	11.179

Cifras obtenidas desde 2018 a 2021



MEMORIA INSTITUCIONAL 2021



www.construyendomisuenos.cl

     [construyendomisuenos](https://www.instagram.com/construyendomisuenos)

