

Instrumentos GDC

Gerencia de Desarrollo Competitivo / Subg. de Instrumentos Competitivos
Noviembre de 2016



Gobierno
de Chile

Hacia donde dirigimos nuestra acción...

- Cadenas productivas sustentables competitivas a nivel mundial
- Diversificar y sofisticar la oferta
- Nuevas empresa exportadoras
- Territorios competitivos

...Asociatividad!!!



Instrumentos que fomentan el trabajo asociativo... Para qué?

En Chile existen fallas de mercado evidentes asociadas a:

- ✓ Problemas de economías de escala
- ✓ Subinversión en capital físico y tecnológico
- ✓ Capacidades organizacionales
- ✓ Capacidad de negociación con clientes y proveedores.



Las acciones de carácter **asociativo**, tienen un impacto positivo en los éxitos relativos en exportaciones, salarios y empleo.
Mejora en Productividad y Competitividad

****CORFO** contrató en Septiembre de 2016 estudio para la identificación y caracterización -a través de encuestas- de los problemas que afectan el desempeño productivo de las empresas chilenas con ventas anuales entre 2.400 y 100.000 UF

En general se pueden distinguir (al menos) dos formatos diferentes de asociatividad:

1. La **asociatividad** como trabajo conjunto de un grupo de empresas, cuyo fin último es tratar de mejorar tanto las condiciones de entorno de los negocios como también sus resultados económicos (PROFO, NODO).
2. La **asociatividad** como la creación de una nueva empresa, inexistente previamente, que no está directamente relacionada con la operación productiva de cada uno de los integrantes ni con su gestión administrativa individual (PROFO).

Existe “gran diferencia” entre ambas soluciones de asociatividad, en cuanto a **la creación de valor**:

En el primer caso la asociatividad permite transferir rentas de un agente a otro sin alterar en forma directa el bienestar de la sociedad como un todo.

En el segundo caso, dicha transferencia de rentas puede existir de igual forma pero se agrega la capacidad que tiene esta nueva firma de crear valor.

La creación de valor está asociada, entre otros factores, a:

- La generación de vinculaciones inexistentes en la red productiva
- El fortalecimiento de encadenamientos ya existentes
- El nacimiento de nuevas actividades económicas
- Acceso a mercados de mayor valor
- Traspaso de información de forma más rápida entre los miembros del grupo a
- Redireccionar el negocio (mercados, oferta, tecnologías...)
- Adelantar inversiones



PROFO y Nodo...

Fomentando la asociatividad

PROFO y NODO plantean (Hipótesis) que los problemas o fallas de mercado surgen principalmente del aislamiento en que se encuentra la Pyme, lo que no permite:

- Potenciar negocios de mayor escala en forma coordinada con potenciales socios
- Mejorar su capacidad de negociación con los distintos eslabones de su cadena productiva
- Recuperar en plazos razonables las inversiones necesarias para expandir sus horizontes productivos

PROFO (Programa Asociativo de Fomento)

“Apoyar a un grupo de empresas para que, de manera conjunta (Colaborativamente), incorporen mejoras en gestión, resuelvan problemas comunes que afecten su capacidad productiva, desarrollen capital social y/o desarrollen una estrategia de negocio asociativa, para mejorar su oferta de valor y acceder a nuevos mercados”.



- Implementación de estrategia Colaborativa (Capital social) para aprovechamiento de oportunidades (sector, cadena de valor, territorio).
- Sistemas de producción más sofisticados
- Consolidación de un (nuevo) Negocio Asociativo
- Empresas acceden a mercados de mayor valor (...exportación).
- Confianza y compromiso; preparación de empresarios para trabajar de manera asociativa/colaborativa.

PROFO (Programa Asociativo de Fomento)

Principales características reglamentarias y de operación

Característica	Descripción
Beneficiarios	<ul style="list-style-type: none">• Empresas con rentas líquidas imponibles o ventas anuales netas mayores a 2.400 UF y menores a 100.000 UF• Grupo de al menos 3 empresas• El proyecto no podrá operar, en ningún caso, con un número inferior de beneficiarios
Etapas	Dos etapas: Diagnóstico y Desarrollo. <ul style="list-style-type: none">• Diagnóstico; hasta 6 meses, Ampliable por hasta por 2 meses.• Desarrollo; hasta 3 años (36 meses), Cada año de la etapa Desarrollo podrá ampliarse hasta por 3 meses
Cofinanciamiento	Diagnóstico: Aporte CORFO a la Etapa, hasta \$ 8.000.000 y hasta 70% del costo total de la etapa Desarrollo: Aporte CORFO por año, hasta \$40.000.000 y hasta 70% del costo total del proyecto por año
Modalidad de Postulación	Ventanilla

PROFO PLATAFORMA COMERCIAL Y DE EXPORTACIÓN AL SUR DEL PERÚ (Año 1)

Objetivo:

Generar una plataforma de apoyo a la internacionalización de los productos y servicios de las empresas participantes en los aspectos comerciales, legales, contables y logísticos, buscando generar sinergias y economías de escala para los miembros del clúster.

Avances:

- Oficina comercial y Gerente en Ilo.
- Licitación de oficina y galpón en Parque Industrial Céticos Ilo por c/u de las empresas.
- Empresas con iniciación de actividades en el Perú.
- Desarrollo del modelo de negocios de cada empresa en el mercado peruano.
- Diseño y ejecución de la Estrategia Comercial.



Beneficiarios:

Empresas proveedoras a la minería de Calama y Antofagasta.



PROFO TRIMAR – Finalizado

El **Grupo Pesquero TRIMAR** realizó una primera etapa del PROFO, que dio como resultado final la operación de una planta arrendada de proceso de conservas de pescado.

En una segunda etapa trabajaron en el desarrollo de la comercialización de los productos procesados a nivel nacional y principalmente internacional.

Han sido apoyados por CORFO otros instrumentos (Focal, y Garantías CORFO).





NODOS para la Competitividad

“Desarrollar proyectos que permitan generar y articular redes entre emprendedores, micro y/o pequeñas empresas, impulsando la colaboración entre pares, la vinculación con actores relevantes de la industria y con las fuentes de información y conocimiento, contribuyendo así a mejorar su capacidad de innovación y competitividad”.

NODOS para la Competitividad

Instalar en las pymes

- conocimientos y habilidades fundamentales para gestionar eficientemente su negocio y los procesos comerciales.
- conocimientos y habilidades fundamentales para producir mejor los Bienes o Servicios
- (generar y fortalecer) Capital Social y redes con entidades públicas y privadas que actúan o inciden en los diversos ámbitos de la cadena productiva.
- conocimientos para acceder y usar información relevante para su negocio y mercados.

...y reclutar empresas con alto potencial de crecimiento (PROFOS)

NODOS para la Competitividad

Principales características reglamentarias y de operación

Característica	Descripción
Beneficiarios	<ul style="list-style-type: none">• Micro, pequeñas y medianas empresas• Emprendedores y emprendedoras (no formalizadas), no superando el 20% de los beneficiarios atendidos por el proyecto.
Duración y Cofinanciamiento	Hasta 2 años de ejecución Cofinanciamiento hasta M\$40.000 por año (máximo 80% costo total proyecto)
Aporte Cofinanciamiento	Saldo del costo total del proyecto (20%), deberá ser realizado por el Beneficiario Ejecutor y, eventualmente, por el Asociado.
Modalidad de Postulación	Ventanilla

NODOS Plataformas de Fomento para la Exportación

“...crear y fortalecer en las pymes con potencial exportador, las capacidades necesarias para que puedan iniciar y consolidar procesos de exportación sustentables en el tiempo. Para esto, el programa centra sus actividades en talleres y asistencias técnicas, que permitan instalar en las Pymes...

- 
- conocimientos para acceder y usar información relevante para su negocio y mercados de destino.
 - conocimientos y habilidades fundamentales para gestionar eficientemente los procesos comerciales y logísticos para llevar sus productos o servicios al exterior.
 - (generar y fortalecer) Capital Social y redes con entidades públicas y privadas que actúan en los diversos ámbitos de la cadena de exportación.

NODOS Plataformas de Fomento para la Exportación

Principales características reglamentarias y de operación

Característica	Descripción
Beneficiarios	<ul style="list-style-type: none">• Empresas con ventas anuales netas menores a 100.000 UF, con potencial de exportación• Empresas, entendidas como, personas naturales y personas jurídicas, que sean contribuyentes en 1ra categoría.
Duración y Cofinanciamiento	Hasta 2 años de ejecución Cofinanciamiento hasta M\$40.000 por año (máximo 80% costo total proyecto)
Aporte Cofinanciamiento	Saldo del costo total del proyecto (20%), deberá ser realizado por el Beneficiario Ejecutor y, eventualmente por el Asociado y/o Beneficiario Atendido.
Modalidad de Postulación	Ventanilla

GRACIAS

@Corfo

