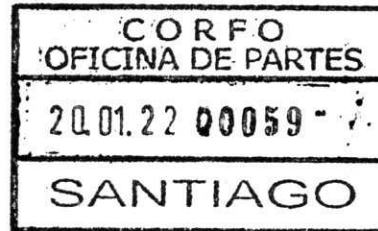


GERENCIA DE EMPRENDIMIENTO  
PMM/lfmf/fmg

RESOLUCIÓN EXENTA



**CREA INSTRUMENTO DE  
FINANCIAMIENTO DENOMINADO  
"SEMILLA EXPANDE PARA  
EMPRESAS LIDERADAS POR  
MUJERES" Y APRUEBA EL TEXTO DE  
SUS BASES**

### VISTO:

Lo dispuesto en la Ley N°19.880, que establece las Bases de los Procedimientos Administrativos que Rigen los Actos de los Órganos de la Administración del Estado; en la Ley N°6.640, que crea la Corporación de Fomento de la Producción; en el Decreto con Fuerza de Ley N°211, de 1960, del Ministerio de Hacienda; en el Decreto N°360, de 1945, del Ministerio de Economía, que aprueba el Reglamento General de la Corporación; en la Resolución (A) N°33, de 2021, de Corfo, que aprobó el Reglamento del Comité de Emprendimiento; en la Resolución (A) N°28, de 2020, de Corfo, que "Aprueba Bases Administrativas Generales para los Instrumentos de la Corporación de Fomento de la Producción", en adelante las "Bases Administrativas Generales"; en la Resolución Afecta TRA N°58/2/2020, de Corfo, que nombró a don Luis Felipe Ortega Prieto en calidad de titular de Gerente grado 3° de la Planta Directiva de la Corporación; en la Resolución Exenta RA N°58/536/2019, de Corfo, que le asignó la función de Gerente de Emprendimiento; en la Resolución TRA N°58/6/2021, de Corfo (en trámite), de conformidad a lo dispuesto en el artículo 80 de la Ley N°18.834; y en las Resoluciones N°7, de 2019, y N°16, de 2020, ambas de la Contraloría General de la República, que fijan, respectivamente, normas sobre exención del trámite de toma de razón y los montos de los actos que deben cumplir con dicho trámite y los controles de reemplazo.

### CONSIDERANDO:

1. El Acuerdo N°1, adoptado en Sesión N°190, de 14 de enero de 2022, del Subcomité de Financiamiento Temprano, del Comité de Emprendimiento de Corfo, ejecutado mediante Resolución (E) N°57, de 2022, de Corfo, mediante el cual se aprobó la creación, el objetivo general, los resultados esperados, potenciales beneficiarios, los montos y porcentajes máximos financiables y los criterios de evaluación del instrumento "Semilla Expande para empresas lideradas por mujeres".
2. Que, el Reglamento del Comité de Emprendimiento establece, en su artículo 9, letra b), que corresponde al Gerente de Emprendimiento aprobar el texto definitivo de las Bases de los Instrumentos de Financiamiento creados por el respectivo Subcomité, fijando, al menos: su denominación; sus objetivos específicos; plazo de ejecución; actividades financiables; montos y porcentajes de cofinanciamiento, los que no podrán exceder de los máximos fijados por el Subcomité; criterios de evaluación, para el caso que las Bases contemplen etapas de evaluaciones sucesivas y por fases a cargo del Gerente u otra autoridad regional de Corfo; y los

aspectos administrativos relativos al convenio de subsidio. De igual forma, le corresponderá aprobar las modificaciones y textos refundidos de los Instrumentos de Financiamiento y resolver toda controversia o duda en cuanto a su correcto sentido y alcance, sin perjuicio de los recursos establecidos en la ley.

**RESUELVO:**

- 1° **Créase** el instrumento de financiamiento denominado "**Semilla Expande para empresas lideradas por mujeres**", y apruébase el texto de sus bases, cuyo tenor es el siguiente:

## Índice

1. Antecedentes Generales .....	4
2. Objetivos .....	6
2.1. Objetivo general.....	6
2.2. Objetivos específicos.....	6
3. Resultados esperados del instrumento .....	6
4. Participantes del proyecto .....	7
4.1. Beneficiaria o Emprendedora (obligatorio):.....	7
4.2. Entidad Patrocinadora (obligatorio).....	10
5. Plazos .....	11
6. Cofinanciamiento .....	11
6.1. Subsidio Corfo para la Beneficiaria .....	11
6.2. Pago por Overhead a la Entidad Patrocinadora.....	11
6.3. Aportes de los participantes .....	12
7. Actividades y Gastos Financiables.....	13
7.1. Actividades obligatorias .....	13
7.2. Actividades sugeridas/opcionales: .....	13
7.3. Actividades no financiables .....	15
8. Contenido del proyecto.....	15
9. Evaluación .....	18
9.1. Aspectos generales .....	18
9.2. Criterios de evaluación .....	18
10. Extensión de proyectos .....	20
10.1. Admisibilidad de la extensión .....	20
10.2. Evaluación de la solicitud de extensión.....	21
11. Informes.....	23
12. Relación entre la Entidad Patrocinadora y la Beneficiaria (Emprendedora).....	23
13. Aspectos presupuestarios .....	24
14. Bases Administrativas Generales.....	24
14.1. Requisitos de Admisibilidad.....	24
14.2. Focalización.....	26
14.3. Antecedentes para la formalización de los proyectos aprobados.....	26
ANEXO 1 .....	29
ANEXO 2 .....	29

## 1. Antecedentes Generales

Se ha constatado que, en etapas tempranas de desarrollo del ciclo de vida de los emprendimientos dinámicos, y tras las primeras validaciones comerciales, se requiere de recursos financieros y asesoramiento para continuar hacia la etapa de escalamiento. Sin embargo, el nivel de incertidumbre del negocio sigue siendo alto, y el mercado formal no está aún dispuesto a financiar estos proyectos. Adicionalmente, los recursos propios y aquellos que se pueden obtener de amigos y familiares, normalmente no son suficientes para invertir lo que se requiere en la etapa de escalamiento.

Una de las principales características de los emprendimientos dinámicos, es el alto potencial de crecimiento, esto es, ratios y tasas de crecimiento en ingresos muy elevados en comparación con la media de su industria o competencia, o que se encuentran atravesando etapas a mayor velocidad de la normal en relación a otras empresas, y que cuentan con una innovación relevante, ya sea en términos de producto, servicio, procesos, clientes, entre otros; lo que ha dado razón a dicho crecimiento (“Empresas de alto potencial: un paso más en el emprendimiento”, PWC, España, 2014).

De acuerdo a los resultados de la Quinta Encuesta Longitudinal (ELE-5), elaborada en conjunto por el Instituto Nacional de Estadísticas y la Unidad de Estudios del Ministerio de Economía, el acceso a fuentes de financiamiento para las pequeñas y microempresa, es más limitado en relación a las empresas medianas y grandes, observando que el 86,6 % de las pequeñas y 78,7 % de las microempresas accede a alguna fuente de financiamiento, lo que resulta inferior a lo observado en las grandes y medianas (98,6% y 97,2% respectivamente).

Aunque las instituciones bancarias y financieras siguen siendo importantes para el segmento de las pequeñas y microempresas, menos de la mitad indica haberlas utilizado (45,6% de las pequeñas y 32,9% de las microempresas), lo que contrasta con la situación de las empresas de mayor tamaño, donde más de seis de cada diez accedió a esta fuente de financiamiento durante el año 2017. Por otra parte, mientras menor es el tamaño de la empresa, mayor es la probabilidad de rechazo a la solicitud de crédito. Es así, que mientras a un 1 % de las grandes empresas se le rechazó una solicitud de financiamiento, este valor aumenta a un 19 % en el caso de las microempresas. Además, un 3,6% de las pequeñas y 4,1% de las microempresas, utilizan fuentes informales de financiamiento.

Además, las importantes asimetrías de información entre emprendedores e inversionistas o financistas privados, dificulta a este último grupo, una adecuada valorización de los proyectos, y la determinación de sus riesgos asociados. Por su parte, el emprendedor, al no poder estimar con precisión el flujo futuro de ingresos, en ocasiones opta por no perseverar en su emprendimiento. Este factor prevalece en las economías latinoamericanas, particularmente en Argentina, Brasil, Colombia, El Salvador y México (Cepal, 2011). Además, el mercado de capital de riesgo en Chile tiene un desarrollo incipiente. A modo comparativo, en Estados Unidos de América, los emprendimientos dinámicos en etapas tempranas de desarrollo obtienen entre un 20% y un 47% del financiamiento de fondos de capital de riesgo, comparado con un 17% en el caso de Chile (Kantis 2005, OCDE 2013).

Adicionalmente, la falta de conexión de los emprendedores con otros actores e instituciones del ecosistema de emprendimiento local, también aumenta las probabilidades de fallar. Existe evidencia que demuestra que aquellos emprendimientos que acceden a servicios adicionales a los financieros, que les permiten mejorar sus habilidades emprendedoras (por ejemplo, capacitaciones, en particular, enfocadas en la búsqueda de modelos de negocios), pueden aumentar significativamente su posibilidad de conseguir más y mejores opciones de financiamiento en el tiempo (levantamiento de capital), y además, una mayor tracción en el mercado (González-Uribe & Leatherbee, 2017).